中国本土励志书的里程碑

买书买出路 读书读出路 送书送出路

COAY Books

目录
Content

- 第1节：前言
- 第2节：天下人聚焦天下路(1)
- 第3节：天下人聚焦天下路(2)
- 第4节：天下人聚焦天下路(3)
- 第5节：天下人聚焦天下路(4)
- 第6节：天下人聚焦天下路(5)
- 第7节：天下人聚焦天下路(6)
- 第8节：天下人聚焦天下路(7)
- 第9节：天下资源组合天下出路(1)
- 第10节：天下资源组合天下出路(2)
- 第11节：天下资源组合天下出路(3)
- 第12节：天下资源组合天下出路(4)
- 第13节：天下资源组合天下出路(5)
- 第14节：天下资源组合天下出路(6)
- 第15节：天下资源组合天下出路(7)
- 第16节：天下资源组合天下出路(8)
- 第17节：天下理念引领天下出路(1)
- 第18节：天下理念引领天下出路(2)
- 第19节：天下理念引领天下出路(3)
- 第20节：天下理念引领天下出路(4)
- 第21节：天下理念引领天下出路(5)
- 第22节：天下思维总揽天下出路(1)
- 第23节：天下思维总揽天下出路(2)
- 第24节：天下思维总揽天下出路(3)
- 第25节：天下规律转动天下出路(1)
- 第26节：天下规律转动天下出路(2)
- 第27节：天下规律转动天下出路(3)
- 第28节：天下规律转动天下出路(4)
- 第29节：天下规律转动天下出路(5)
- 第30节：天下规律转动天下出路(6)

- 第31节：聚天下之力开启天下之门(1)
- 第32节：聚天下之力开启天下之门(2)
- 第33节：聚天下之力开启天下之门(3)
- 第34节：聚天下之力开启天下之门(4)
- 第35节：聚天下之力开启天下之门(5)
- 第36节：聚天下之力开启天下之门(6)
- 第37节：聚天下之力开启天下之门(7)
- 第38节：聚天下之力开启天下之门(8)
- 第39节：聚天下之力开启天下之门(9)
- 第40节：聚天下之力开启天下之门(10)
- 第41节：聚天下之力开启天下之门(11)
- 第42节：聚天下之力开启天下之门(12)
- 第43节：天下行动驰骋天下大道(1)
- 第44节：天下行动驰骋天下大道(2)
- 第45节：天下行动驰骋天下大道(3)
- 第46节：天下行动驰骋天下大道(4)
- 第47节：天下行动驰骋天下大道(5)
- 第48节：天下行动驰骋天下大道(6)
- 第49节：天下行动驰骋天下大道(7)
- 第50节：通天大道走着瞧(1)
- 第51节：通天大道走着瞧(2)
- 第52节：通天大道走着瞧(3)
- 第53节：通天大道走着瞧(4)
- 第54节：通天大道走着瞧(5)
- 第55节：通天大道走着瞧(6)
- 第56节：通天大道走着瞧(7)
- 第57节：通天大道走着瞧(8)

第1节：前言

前言

植一根大气大成的神经

小时候读书，背过圣弗朗西斯的一首诗:

在出现纷争的地方，让我们带来和谐;

在有了错误的地方，让我们带来真理;

在出现怀疑的地方，让我们带来信念;

在感到绝望的地方，让我们带来希望。

没想到长大以后，这首诗便一直萦绕心际，每当置身于纷繁的社会情境中，它便会从脑海里蹦出来，让我琢磨: 在出现纷争、错误、怀疑、绝望的地方，到底凭什么、怎么样才能带来和谐、带来真理、带来信念、带来希望?

沧海桑田，这些年有两件刻骨铭心的事，近乎逼着我、拉着我反复地、集中地思考这首诗的蕴藉，思考如何为这两件事中的人带来和谐、真理、信念和希望?

第一件事，我所接触的当代人没有不钟情出路的，但同时又没有几人不被出路所调戏、所折磨的。芸芸众生，都忙出路。为父母者最大的担心是什么？孩子的出路; 2000多万在校大学生最大的忧虑是什么？未来的出路; 每年500多万走向社会的“天之骄子”最大的恐惧是什么？眼前的出路; 10多亿缺钱人夜以继日地在忙什么？奔出路赚钱; 几千万有钱人没完没了地又在忽悠什么？为钱找出路。还有单位 的出路、地区的出路、国家的出路、民族的出路和人类的出路，大家 天天关心什么，时时交谈什么？时而尖叫什么，时而沉思什么？跳出 来的关键词，无不是“出路”二字。“出路”，她是这么缠绵，又是那 么迷惘。如何为天下人聚焦的问题带来和谐与真理，带来信念和希望 呢?这是天大的事，叫我如何不思索?

第二件事，家中的犬子已牛高马大，无论如何都要走向社会奔出路了。然而，凭什么安身立命？凭什么奔出路？当思考这一问题时，猛 然发现，我们教育中有一种致命的“内伤”，缺少一根主管立身的“定 海神针”，这便是缺乏“出路教育”。广大学子带着“分数”走向社会， 一旦发现多年拼着老命争下来的“分数”不能换取真金白银，不能换 取牛奶面包时，这将是一件十分恐怖的事情。出路在哪里？路该如何 走？脑子一片空白，人生一片茫然。因此，为了履行“自私的责任”， 必须在孩子的大脑里植一根立身的神经，这就是打造正确的出路理念、 出路思想、出路规律与赢得出路的方法。植上这根神经，便拥有了一 根足以顶天立地的“定海神针”！

这是一根主导安身立命的“神经”！是一根主导人生成败的“定 海神针”！它主管视野与胸怀，主管思想与行动，主管资源的动员与 整合，主管人生的天空与大地。

这根神经的核心思想是什么？是大气大成！它倡导全新的立身之道：拥有世界眼光、全球胸怀，修炼真本事，积累大资源，理直气壮走正道，昂首阔步奔前程，直至取得大成功！

就像在一个锅里争饭吃、在一个办公室里争位置的年代里，一些人势必选择“厚黑”之道、“狼道狗道”或小人之道一样，就像在资源 短缺、挤在一条路上找出路的年代里，一些人必然挖空心思削尖脑袋 找窍门、走捷径、寻秘笈、靠小聪明取胜一样，当今之世，则必须选 择大气大成之道。

放眼时代之变，我们已从夜郎国里的人、桃花源里的人变成了“游走全球的人”。今日之出路，面对的是空间无边界、资源无边界、发展无边界，真是天高任鸟飞、海阔凭鱼跃。在这个时代里，非大气无以驾驭，非大气无以大成？大气做人、大气谋事，不是我们高明，而是必须这么选择！因此，视野大气，像比尔?盖茨一样“戴着望远镜看 世界”；胸襟大气，像歌德说的“比大海更广阔的是天空，比天空更广 阔的是人的心灵”；思路大气，像牛顿一样看到苹果落地就想出了万有

引力定律；本事大气，修炼真本事，以真功夫打天下；还有理念大气、 行动大气，饱含大气之人，必然走向大成。这样的人生，犹如戈壁滩 上的胡杨，活着三百年不死，死了三百年不倒，倒了三百年不朽！

英国作家詹姆斯?爱伦说: “土壤中没有种子，就没有禾苗破土而出；没有了思想的种子，人的行为也无从谈起。一个人到底能收获 甜蜜的果实，或者收获苦涩的果实，都取决于播下的种子。”

如果我们每一个人都能在自己的心灵深处播下一颗大气大成的思想种子，如果能在自己的大脑里植一根大气大成的神经，这也许能为人生、为出路、为社会带来和谐、带来真理、带来信念、带来希望！

文章千古事，得失寸心知。我要衷心感谢家人和无数友人的关心， 他们的热情激励，常常让我的思想泛起阵阵涟漪。他们的人生智慧令 我感动，我把他们发来的精彩短信当做花朵一样署名镶嵌在书中，相 信这些朋友的名言将与他们的事业一样永远放射出耀眼的光辉！

此文本是后记，现又作为前言，就像终点往往是起点一样。如果因此而云里雾里，请与sz5888@sohu.com交流，如果因此而出神入化，那就勇敢地上路前行吧！

第2节： 天下人聚焦天下路(1)

卷一: 天下人聚焦天下路

—出路啊出路，天下人关心的第一大问题

想天下事，为天下人想事！

—申子题记

上帝是难以捉摸的，但他绝无恶意。

—爱因斯坦

我们认为：有生灵的地方，都要关心出路。探索出路，不仅是每个人天生不可剥夺的权利，而且是与生俱来不得放弃的责任和义务！

人类从懵懵懂懂地闯荡出路，到今天各类人群不约而同地梦想出路、全神贯注地思考出路，并对出路进行“上穷碧落下黄泉”式的探索，这本身是人类理性思维的一次伟大觉醒！是走进出路新天地的一次伟大契机！

●出路—天下人第一大梦想。“狡兔三窟”、“狗急跳墙”证明：低级动物都想出路。高级动物关心什么呢？ 出生取名赋予出路的期待，临终时还要梦想 “后未来”的出路。人生梦是要圆一个出路梦！ (略)

人因出路而梦想，人因梦想而伟大。

—申子题记

●出路—天下人第一大实践。“路漫漫其修远 兮”，几千年来，我们到底修了什么路？人类文明史是一部关 于出路的修路史！人生奋斗史是一部出路的打拼史！人的一 生，其实就是从出路的门洞里进进出出。

只顾往上爬吧！无暇思考“如何达到山顶？”

—尼采

自从屈夫子写了“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，几千年来， 后人不断地在引用，不断地发感慨。那么，到底在修什么路，为什么 路总是修不好？上上下下，大家又在求索什么？

房龙说：人类历史就是一部人类因为饥饿而寻找食物的记载。

历史是朴素的。一部人类文明史，说到底就是一部关于出路的修路史。人类几千年来忙碌什么？还不是为了生存的出路、发展的出路。

人类从茹毛饮血、钻木取火、四大发明到现代机器人的广泛运用， 从山顶洞人狭小的生存空间到新大陆的发现、再到当今人类对宇宙太 空世界的探索，从游牧社会、农耕社会、工业社会到今天网络信息社 会的来临，几千年来，人类的一切活动，都是围绕出路转。不外乎是 为解决关于出路的三大问题：一是扩充更为广阔的生存空间；二是为 了拥有更多的资源；三是探究更好的人文关怀，实现人类幸福。可见， 人类为了生存和发展的出路，演绎了一部浩如烟海的文明史。

为出路而忙碌，为出路而奔波，出路，是天下人的第一大实践。不 管是白种人还是黑种人，不管是亚洲人还是美洲人，也不管是古代人 还是现代人。

人生的奋斗史，就是一部出路的打拼史。

看看人生的历程，人的一生，说白了，其全部的活动，不外乎就是在出路的门洞里进进出出。

北京历史地名的一个最大特点，就是“门”多。来过北京的人，应该还记得“宣武门”、“和平门”、“东直门”、“西直门”、“德胜门”、“阜城门”、“朝阳门”、“安定门”、“崇文门”等耳熟能详的门，那导游小 姐也会因此向你娓娓道来：“北京内、外城共有30座城门，外城镇7个，内城区9个，皇城4个……别看这么多的门，可都不是让人随便出入的，宫里有规矩，都有专人看，不同身份的人走不同的门。每个门都有其特殊的意思，例如出征必然要走前门，得胜归来了，走德胜门。正 阳门是皇亲国戚、王公大臣走的地方，朝拜的大臣，必须经过承天门 （今天安门），一般官员是进不了的；这崇文门是运酒车进出的门；朝 阳门是运粮车进出的门；运粪车只能走安定门；这兵车走德胜门，水 车走西直门，运煤车走阜城门；那宣武门，是供囚犯赴刑走

的。这些 门都不能走错，走错了没准要杀头的。”“在京城托关系，叫‘找门子’， 不会办事的叫‘摸不着门’。”

第3节： 天下人聚焦天下路(2)

导游的话让人听起来很“新鲜”。“进门”，原来是一种大学问！

山东的孔府庙里，有一道门专供皇帝走的，想进这道门，就要当“天子”，据说这道门，修好几千年了，还只开了几次，就连“文化大革命”时期的红卫兵也不敢冲击这道门，和其他人一样，只能走“偏门”。在男权社会里，许多地方，女性只能走“后门”。

现实生活中，人的一生，的确是从出路的各种门洞里钻进钻出的一生。各式各样的人，以不同的方式，怀着不同的追求，从这个出路的门出来，又从那一个出路的门进去。以这些年成长起来的“老板”为例，其中相当一部分人经历了这样的出路历程：

第一段：跳“农门”，进“城门”、进大学门；

第二段：出大学门，进机关门；

第三段：出机关门，下海经商，或进企业门办企业；

第四段：进“老板”门，成为总裁、董事长之类的人物；

第五段：继续分化，有的为钱找出路，成为更大的老板；有的又进“机关门”，成为政府官员；有的还进大学门，成为教授；有的再进“农门”，去搞新农村建设。

瞧！这种出路轨迹并没有什么奇特的东西，但反映了生命不息，寻找出路不止的人生历程。人的一生，对出路的探寻，总是这么循环往复，永无穷尽！

这种极为常见的出路轨迹给我们什么启示呢?

启示一：出路跟随人的脚步而运动。

出路是人人关心的问题，跟随每个人的脚步而运动，不论成功与否，出路都将绷紧你的神经。过去我们思维中有一个很大的误区，就是把出路当做没出路的人所关心的事。其实，没有出路的时候找出路， 有了出路更需要寻找新的出路；不成功的人士为出路所困，等成功了 更为出路所忧。如农民没出路的时候，到城里找出路打工挣钱，

赚了钱后又想开个小店挣更多的钱；于是，又为小店的发展找出路，小店 壮大了，又建连锁店，组成集团。于是，又为集团的发展找出路，越 来越累，也越来越关心出路问题。

启示二：“有出路”即“没出路”，“没出路”即“有出路”。

有出路与没有出路总是结伴而行的。等你有出路的时候，也就是没有出路的开始；当没有出路的时候，又会迫使你寻找新的出路。而且，人人都会遇到这两个方面的伴生困惑。就像钱钟书所说的《围城》， 外面的人想进去，里面的人想出来。

同样，寻找出路，不可能一劳永逸。出路，永远没有尽头，没有归宿。出路问题，是发展中的问题，不发展，没有出路，越发展，出路的难题也越大。当你发出“人生的路为什么越走越窄？”的呼喊时，恰恰是人生的路拓宽了才有这方面的困惑。当你在封闭的小山村与太阳月亮为伴时，是不会产生这种困惑的。因为，你不知道天外有天！所以，有出路与没有出路，永远是相辅相成的。

启示三：“出路域”有限，越往高处，路会越来越窄。

出路是无限的，也是有限的，每个人的出路受各种因素的制约，都只能在一定范围或领域中寻找，即在个人的“出路域”中寻找，离 开这个“出路域”，事实上就没有出路了。在同一个领域或行业中找 出路，如从政、经商、科研等各个领域中，出路又是个金字塔，越往 高处走，出路的机会实际越少，竞争压力越大，路也越窄。“高处不 胜寒”，只有身在高处的人才有体会，居于低处的人只能看到别人高 高在上，看到其风光的一面，而体会不到高处的压力和在高处找出路的无奈。如一个人要找出路解决吃饭问题，门路多的是，只要参与劳 动就能解决，万一不劳动，出门乞讨也能解决，办法很多；但是要发财，要成为大富翁，门路自然就少多了，靠体力劳动或乞讨之类的门路是成不了富翁的。又如一般的工作人员，想晋升为科级干部，也许只要工作努力或工作不努力只需“熬年头”，都有可能解决，但是要 成为一个很高级别的“重要人物”，门路其实是十分有限的。这就像 学生

读书考试一样，让成绩合格，办法很多，但要成为状元学生，比 登天还难，对99.99%以上的学生来说，几乎不存在这方面的出路。 这就是说，“出路域”总是有限的，越往高处越不容易。

第4节： 天下人聚焦天下路(3)

启示四：人的一生总是在出路的“迷宫”里盘旋。

出路伴随着人一生活动的始终。现代社会，变幻莫测，出路的路， 在“迷宫”里蜿蜒，永远望不到头。每个人都在找出路，都是从这个 门进，又从那个门出，进进出出构成了生命的全部轨迹。每一种出路， 都会为你的人生搭建一个平台，但很快会发现这个平台会成为束缚个 人发展的“城堡”，你不能留恋这个平台，而必须把它踩在脚下，作为 一个新的起点，努力进入新出路的门洞。进取的人生，就是在出路的 门洞里走进走出。

●出路—当代人第一大焦虑。天下人关心的 问题变成了天大的问题。农民工像候鸟一样奔走四方，大学生 像蝗虫一样涌向街头，对人类的出路、民族的出路充满信心的 人们，对个人的出路为何又如此惶恐？说到底这是种选择的恐 慌、本领的恐慌和观念的误导所致。

天下人关心的问题，就是天大的问题。

—申子题记

一切历史，都是当代人的历史；一切思考，都是着眼现实人的思考。

出路，天下人关注的第一大问题。

然而，历史总喜欢开玩笑， 所有的人关心的问题，恰恰就会产生所有的问题。天下人所关心的出路，也就成了天大的问题。

天底下的第一大梦想是出路，第一大实践是出路，同样，当代人的第一大焦虑，也是出路。

当代青年学子内心最大的焦虑是什么？不是考大学问题，而是大学毕业后如何找出路问题！

有人形容当今中国的人才市场是：本科满街走，硕士多如狗，只有博士可以抖一抖。

大学毕业生 2001年，115万；2002年，145万；2003年，212万；2004年，280万；2005年，340万；2006、2007年，人数还将不断攀升，他们像蝗虫般地涌向街头，敢问路在何方?

当这些“天之骄子”在招聘会上看到一些用人单位公然打出“不 要北大清华学生”的招牌时，当看到北大才子陆步轩毕业后，回到西安市长安区开“眼镜肉店”、成为一名默默无闻的卖肉汉时，当看到文 科状元毕业后上街卖冰糖葫芦时，当看到十年寒窗的好友毕业后到麻 将馆洗麻将以谋生时，当看到“大学生已走进低薪时代”、“天之骄子， 你被谁抛弃？”等各种报道时，他们每一个人，不论是学文的还是学 理的，不论是名牌大学的还是普通大学的，也不管是优等生还是差等生，都切身感受到了出路的恐慌。

更为焦虑的恐怕还是大学生的父辈，他们在“读书改变全家命运”的感召下，砸锅卖铁，不惜透支家庭后几十年的收入供子女上大学，对 贫困家庭而言，一个孩子念完4年大学一般要透支35年收入，可“毕业即失业”的现实，怎不令人焦虑呢？即使是城市富裕家庭，父母倾注大半生的心血，培养出来的子女居然是“啃老族”的成员，同样忧 心如焚呀！还有即将或将来有子女上大学的父母，看到这一现实，又 怎么不“杞人忧天”呢?

“幸福的家庭是相似的，不幸的家庭各有各的不幸。”我们把目光投 向其他人群，不难发现，对出路的焦虑原来是天下人最大的共性问题。

天下人聚焦天下路。

成千上万的下岗职工，谁又不在拷问：出路在哪里?

几亿农民及一亿多农村剩余劳力，他们像候鸟一样奔走四方，哪里有门路就往哪里奔，出路，日夜搅拌着他们的心灵，归宿在哪里?

“一杯清茶一支烟，一张报纸混半天”的公务员，被社会称为“三水干部”，即“上班捧一杯茶水，下班喝一顿酒水，外出捞一些油水”。

当发现昔日的理想在泯灭、意志在削弱、能力在退化时，又怎么不为发展的出路而忧虑呢?

还有那些最令人羡慕的老板，他们怀揣着几百万、几千万、几个亿的资金，堆积如山的钱如何花，投资的出路在哪里？他们请来专家顾问日夜盘算，与一般老百姓相比，钱的出路问题，搞得他们更加躁动不安。

第5节： 天下人聚焦天下路(4)

中国平均每天有560人自杀，每分钟就有1人自杀身亡，在15 ～35岁人群中，自杀已成为第一死因。为什么选择自杀？不论何种原 因，都是对生命的绝望。对生命的绝望，本质上就是对出路的绝望， 自杀的方式，往往是寄希望能在天国里找到出路。

人人关心出路，人人忧虑出路。说到底这是种选择的恐 慌、本领的恐慌和观念的误导所致。

上世纪80年代关于“人生之路为何越走越窄？”的大讨论尚感余 音缭绕，本世纪出路的现实问题又似惊雷般震撼大地。

焦虑出路，为何是一个挥之不去的情结呢？尤其是当今之世，我们对人类的出路、民族的出路充满信心时，为何对个人的出路又如此惶恐？说到底这是种选择的恐慌、本领的恐慌和观念的误导所致。

先说选择的恐慌。生活中有种“手表定理”，即一个人有一只表时， 可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只不同时间的表时却无法 确定。这就需要选择，生活也是如此，时刻面临着选择。如果每个人 都“选择你所爱，爱你所选择”，那么，无论走什么路都可以心安理得。 然而，困扰很多人的是：他们被“两只表”弄得无所适从，心力交瘁， 不知自己该信仰哪一个，加之在环境、他人的压力下，更不知道何去 何从？

传统社会，人的出路问题毋需选择，简单得两眼一睁就能看清出路，即使读几年书，也是从哪儿来，就到哪儿去，用不着为出路担心。 社会流动性差，机会少，人们工作的样式、生活的样式，就那么几种， 各就各位，清清楚楚。如“农之子恒为农”，每天跟随太阳一起运动， 日出而作，日落而归，除了季节的变化、年成的丰歉对人的情绪有所 影响外，人也没有必要太计较出路问题。因为，人对自己的一生，一 眼就能望到头。

现代社会，变得色彩斑斓，出路问题也变得扑朔迷离。社会大转型、大分化、大重组，从大的社会结构、社会阶层、社会机制，到小的个人家庭、职业地位及财富分布，都在不断地重新洗牌、重新组合。 昨日泥腿子，今日大老板；昨日骑的自行车补过胎，今日开着奔驰到 处游。社会急剧变化，社会流动加速，人的出路问题随着社会这架机 器高速转动，一切都变得不知所以。什么样的路都可以走，但对每条 路的选择都感到惶惑?

再说本领的恐慌。伟人毛泽东说得好："我们队伍里边有一种恐慌，不是经济恐慌，也不是政治恐慌，而是本领恐慌。"传统社会，低水平发展，个人不需要什么本领也能适应。譬如当农民，几乎不需要文化也干得很自在，当工人，先当两年学徒便成。对大学毕业生也不需要有真本事的要求，有个"分数杠杆"就解决出路的分配问题了。如进机关，只要"会打开水会扫地，点头哈腰记笔记，外加年终写总结"， 就是"好样的"人才了，不需要什么过硬的本事。出路是"被安排的"， 出路在于"等"、在于"熬"而不在于"争"。到了现代，社会发展大大升级了，出路变得五花八门了，第一产业、第二产业不断升级，第三、第四产业又扑面而来。无限多的机会、无限多的出路，但需要有特殊的本领才能适应。而且，市场决定一切，由计划经济的安排出路， 变成了个人到市场上去"争"出路。市场是残酷的，每个人必须有能 换取"真金白银"的真本事才能生存，否则就被淘汰。可是，在学校管用的分数，到了社会却不一定能换取真金白银，于是傻眼了：谁抛弃了我们? 怎么没出路了呢?

还有传统出路观的误导，必然引发对出路的恐慌。今天看来，我们传统的出路观的确"有病"，而且病入膏肓，至少有三种毛病：

第一，虚高症—认为那些高高在上、指手画脚的是有出路，实实在在做事的没有出路；为少数人服务的，如为领导老板拎包、开车门的，认为有出路，为广大民众服务的，如卖肉，则认为没出路；远离家乡、在外面图虚名的认为有出路，天天在家乡搞建设、当老黄牛的

则认为没有出路；写一些人人都看不懂的、纯粹浪费纸张的“高深理论”，便认为有出路，写一些一看就明白，对人人有帮助的著作则认为没出路。

第6节： 天下人聚焦天下路(5)

第二，盲从症—社会是个大观园，有着无限的空间，完全可以 走出各式各样的有创造性的个性化之路。但我们盲从，总喜欢往人多 的路上钻，千军万马挤“独木桥”，挤过去的便认为有出路，挤不过去 的便认为没有出路。认个“死理”，祖祖辈辈就认定那么几条路。如大家 死也要当公务员，一个位置几万人争。为什么不学学西方人，他们 从尿片子里找出路，成为“尿片大王”；从垃圾堆里找出路，而成为垃 圾处理大王。

第三，幻想症—幻想“天上掉下个林妹妹”，上帝能给自己“送” 一条好出路。不相信出路是自己闯出来的，不相信出路是用真本事换 来的，不实干、不奋斗。一天又一天，一年又一年，就这么幻想，就 这么等待。头发等白了，还会恶狠狠地说“上帝，你太不公平了！ ”于 是引发对命运的恐慌。

●出路—念歪了的天下第一经。《易经》念 成了宿命论，《厚黑学》念成了“流氓混世学”，“狼道”、“狗 道”正在冲击“人道”，“应试学”越来越接近“赌博学”。“歪 经”盛行，出路将指向何方?

人类一思索，上帝就要发笑。

—犹太谚语

拿破仑曾经说过，世界上有两种东西最有力量，一是剑，二是思想。而思想比剑更有力量。

思想是行动的指南，有什么样的思想，就有什么样的行动。同样， 有什么样的行动，必然会产生什么样的思想。

人类的实践归根结底是关于出路的实践，人类的思想归根结底是关于出路的思想。

天下所有的学问，大至天体宇宙之学，中至帝王经世之学，小至企业改革、个人创业成才之学，都是为“出路”拓展思维空间，为出 路释疑解惑，为出路“挖资源”、“找门子”。

因为出路，才有世界文明，因为出路，才有灿烂的中国文化。一部 中国文化，套用冷成金先生的说法，其实就是一部关于出路的智慧经典 文化，其中儒家是其最深刻的一页，法家是其最刻毒的一页，道家是其 最聪明的一页，纵横家是其最无耻的一页，佛家是其最超脱的一页，而 阴阳家则是其最神秘的一页。 (略)

●大气大成—人生出路的第一密码。“游 走全球的人”，面对空间无边界、资源无边界、发展无边界的 大时代，非大气无以驾驭，非大气无以大成？大气做人、大气 谋事，不是我们高明，而是必须这么选择！视野大气、理念大 气、胸襟大气、思路大气、本事大气、行动大气，以大气人生 姿态走向大成人生彼岸！

写人间书，为现实人写书。

—申子题记

地球上有193种猿类和猴类，其中192种身上长了许多毛，只有一种是无毛或只长了少量汗毛的一种，这便是有别于动物的人类。

对此，莎士比亚曾充满激情地说：“人是一件多么了不起的杰作！多么高贵的理性！多么伟大的力量！多么优美的仪表！多么文雅的举动！在行为上多么像一个天使！在智慧上多么像一个天神！宇宙的精华！万物的灵长！”

这么了不起的人，到底要以什么姿态去谋出路呢？起码的一点，不能像动物一样去找出路。出路是人的出路，人要像人一样找出路，至 少我们坚持的出路思想应符合人性、遵循人道、张扬人格。

如此，我们又怎么能学“狼道”、“狗道”，像野兽一样地去找出路呢？又怎么能“脸厚心黑”像流氓地痞一样地去找出路呢？而且，人 具有高贵的理性，又怎能把出路交给不可知的“命”去摆布呢？

无疑，传统的出路思维必须颠覆！必须把出路的“歪经”当做尿 片一样毫不留情地抛弃！

那么，在这个多元诱惑的年代里，打拼出路凭什么？用什么思想来总揽人生出路？

本书主张：大气才能走向大成！大气大成，是破解人生出路的第一密码，是赢得出路的第一宝典。

这不是“唱高腔”，也不是标榜“高明”，而是时势发展所迫，是 世界的巨变和个人出路所面临的崭新时代逼着我们作出这样的选择！

第7节： 天下人聚焦天下路(6)

“游走全球的人”，面对空间无边界、资源无边界、发展无 边界的大时代，非大气无以驾驭，非大气无以大成?

我们的老祖宗在很早的时候就倡导“做人要大气”，如孟子倡导“养浩然之气”，李白、苏轼、朱熹、王阳明等名人为灌输“大气”理念同样费尽心机。古代也有许许多多的圣人贤人哲人，也有许多壮士或普通 百姓的确很“大气”，他们富贵不淫、贫贱不移、威武不屈，他们“先 天下之忧而忧，后天下之乐而乐”。但是，在那个年代要把“大气”作 为指导人们谋出路的普遍经典，那只是痴心妄想！那只不过是圣人们的 理想而已！为什么？因为那是一个“鸡肠小肚”的年代，是一个资源十 分短缺、饥肠辘辘的年代，在勒紧裤带过日子时，人们又怎能“大气” 起来呢？那个时代，只会逼着我们“小气”。

人类进入21世纪，我们的社会发生了亘古未有的变化，这个时代， 鸟枪换炮了，许多东西，都反过来了。如何谋出路？又逼着我们必须 “大气”，不大气，无以生存，不大气，无以发展！为什么作出这种判 断呢?

出路的主体—人，已由“夜郎国”里或“桃花源”里的人，转化 成为“全球游走的人”，由“不知有汉，无论魏晋”的井底之蛙，变成 为“行走”于世界各地的人。周游列国成为一种时尚，就连既无文化、 又无资金的安徽农民陈良全也要骑着摩托车常年奔走于世界各地，在 湖南卫视的鼓动下，还组织了一个“陈良全周游世界团”游走全球。即 使不出国门的人，通过网络事实上融入了全球化的浪潮，坐在家里，可 以与战火中的伊拉克士兵交流，可以与在欧洲举行的足球世界杯现场 互动，全球化、网络化、信息化的确使现代人成为“电子游牧一族”，把我们从“村落人”变成了“全球游走的人”。

与此相应的，出路的空间观发生了颠覆性的改变。 过去的人是生活在某个地方的人，如今天下为家，籍贯、肤色、民族都将成为记忆

中的符号。我们面对的出路舞台无比宽广，这就是说，我们已从根本上告别了在一个井里争水喝的年代，告别了在一个办公室里争位置的年代。面对一个如此巨大的发展空间，不大气，能行吗?

其次，决定出路命运的资源已发生颠覆性的改观。 出路的本质是“抢资源”，即用自己所拥有的资源去交换、整合更多的资源。在“吃不饱”的年代里，人们所拥有的资源非常有限，尤其是共享资源，除了空气、阳光，能共享的资源所剩无几。如今时代大不同，资源极其丰富，遍地是黄金，无论是有形资源还是无形资源，无论是社会资源还是经济资源，无论是先赋资源还是后致性资源，均无比充裕。尤其是共享资源，多如牛毛。天下所有的资源，人人可以共享，譬如说，天 下堆积如山的金钱尽管都装在别人的口袋里，尽管你现在身无分文， 但只要有足够的“金钱动员能力”，如让别人参股等，这些钱都可以归 你使用，怎么也花不完，别人还会对你感恩戴德，大老板都是这么成 长的。又譬如个人每月花几十元的上网费，就可以买下一个世界。 从资源整合的角度看，所谓的私有制、公有制、国有制是一个狭隘的、落 后的经济学观念，用现代的观念看，所有的资源人人可以享有、可以 整合、可以使用，不管你的出身如何，学历如何，年龄如何，既然如 此，天下资源事实上已成为“人有制”，至少在整合使用权上是“人有 制”。这就是说，我们告别了资源短缺的年代，告别了面黄肌瘦的年代， 告别了在一个锅里争饭吃的年代。

资源短缺的年代里，逼着人“小气”，也必然“小人”辈出，在资源“人有制”的时代里，又逼着我们“大气”，不大气，能驾驭这么丰 富的资源吗?

还有赢得出路的途径与方法也发生了颠覆性的改变，靠雕虫小技、 靠小聪明、小人哲学、流氓哲学行不通了，而需要真本事、大胸怀、大 思路、大战略。因为现代市场宽广、门路非常多，譬如商业竞争过去 靠缺斤少两、以次充好、靠“无商不奸”赚取蝇头小利，现在则靠品 牌、靠真正的质量、靠服务的大气赢得市场，如海尔的“真诚到

永远”、“24小时的上门服务”，就体现了一种大气法则，也只有这样才是取胜 之道；又如人的竞争，过去为了自己爬上去，奉行“小人哲学”，把别 人拉下来，还踏上一只脚，现在是把比自己强的人抬上去、送一程，以 便给自己赢得更大的发展空间，奉行的是一种“大气哲学”。在小农经 济年代，大家乱哄哄地挤在一条狭小的通道上找出路，不搞阴谋诡计， 不当小人，也许是难以出头。那么在全球化的背景下，不大气也无法 取胜。这好比拖拉机、汽车、摩托车都挤在公路上“抢出路”，碰得头 破血流，“大气法则”是可以把自己变成飞机，到空中去找出路，不同 汽车一般见识，还可以把自己变成宇宙飞船，到太空去找出路，不和 飞机一般见识。我们告别了在一条路上找出路的年代，告别吊死在一 棵树上的年代，何必还那么“小气”呢?

第8节： 天下人聚焦天下路(7)

现代人是在“小人式”的竞争里弄得屁滚尿流 后，才学会了“真诚到永远”的大气，正如欧洲在经历成千上万次的战争苦难后，才有“大气意义” 的“欧盟”。

—申子思维

大气做人、大气谋事，不是我们高明，而是必须这么选 择！视野大气、理念大气、思路大气、本事大气、行动大气， 以大气人生姿态走向大成人生彼岸！

历史的发展已经把我们从“山顶洞人”转化为“游走全球的人”。 放眼全球，我们的出路面对的空间无边界、资源无边界、发展无边界，真正是天高任鸟飞、海阔凭鱼跃。在这个时代里，非大气无以驾驭，非 大气无以大成！大气做人、大气谋事，不是我们高明，而是必须这么 选择！因此，我们要视野大气，像比尔?盖茨一样“戴着望远镜看世界”；胸襟大气，像歌德说的“比大海更广阔的是天空，比天空更广阔的是人的心灵”；思路大气，像牛顿一样看到苹果落地就想出了万有引力定律；本事大气，修炼真本事，以真功夫打天下；还有理念大气、行 动大气，饱含大气之人，必然走向大成。这样的人生，犹如戈壁滩上 的胡杨，活着三百年不死，死了三百年不倒，倒了三百年不朽！

亲爱的朋友，这本书不是要论述为什么要大气、为什么只有大气才能大成的问题，而是以活生生的画面展示如何大气大成，以耳目一新的思想把我们带入一个大气大成的世界。这些思想有：

天下资源匹配出路—出路的第一本质是匹配资源，资源组合出路、决定出路。通俗地说，自己有一块多大的泥巴，就可以做一个多大的菩萨。要改变自己的出路，先改变自己的资源。也就是说，“大气” 的底蕴是积累大资源，如何赢得大出路，先考虑如何整合大资源。

“大气理念”引导出路—上帝把穷人安排在穷人的位置上，把富 人安排在富人的位置上，依据是什么？首先源于不同的人生理念，好出路必有好理念。大气大成的出路理念有：修炼真本事，取胜不靠“小聪明”，要有个人的核心竞争力；瞄准大方向，大出路蕴含在先进方向里， 哪怕是喝粥都要考虑好嘴唇嚅动的方向；在满足社会需要中谋出路，满 足大的需要就有大出路，满足小的需要就有小出路，不能满足社会的任 何需要就没有出路。如满足人们喝水的需要，就有娃哈哈总裁宗庆 后的出路;满足人们对快餐的需要，就有麦当劳总裁克洛克的出路；满足人 们对唱歌的爱好，就有宋祖英的出路。胸襟大气，在兼容里找出路，有 容乃大，融心融智融天下，既然包容了天下所有的路，难道就没有适合 自己走的路吗?

“大气思维”总揽出路——思路决定出路，成功在于选择。 科学运用定位思维、路径思维、规则思维、网络思维、策划思维，找出路就像拾“狗屎”一样地简单。

“大气规律”转动出路——就像火车要在轨道上运行一样，出路也有自己的轨道，这就是出路的规律。掌握大气大成的出路规律如雄心引领律、大变大成律、高压逼进律、“牵牛鼻子”律、皮毛结合律、合作双赢律、集中优势律等，就能转动人场，转动出路。

“大气实力”启动出路——走向大成，是实力与实力的碰撞。 “大气”是一种实力的象征，有实力才能撞开出路大门。强者定律牢不可破，养气、养德、养智、养能提升实力，每天进步一丁点积累实力，拼命滚雪球壮大实力，还要借用外力，聚天下之力开启天下之门。

“大气行动”成就出路——只要行动到位，上帝都能扳动。 出路想不来、求不来、等不来，大气大成靠行动，行动是一种最高的智慧。把 握行动法则，打造行动人格，坚韧地行动，不懈地行动，大路朝阳，怎 么也能走出一条路来！

“青春应有英雄志，男儿当为天下奇。”大道冲天，大气大成！路是人走出来的，有了大视野、积累大资源、打造新理念、修炼真本

事、 谋划大思路、定位走大道，就能以大气人生姿态走向大成人生彼岸！

拥有一块多大的泥巴，就可以做一个多大的菩萨。

第9节：天下资源组合天下出路(1)

卷二:天下资源组合天下出路

—什么是出路？资源组合的魔方

用天下资源，为自立于天下组合资源。

—申子题记

拥有一块多大的泥巴，就做一个多大的菩萨， 想做一个大菩萨，自己就得拥有一块大泥巴。出路哲理就这么简单！

—申子思维

谈及出路，有人如数家珍，说：第一代人靠“老子”，先天资源决定出路; 第二代人靠“胆子”，心理资源决定出路; 第三代人靠“卷子”，考试分数决定出路；第四代人靠“脑子”，智力资源决定出路；还有“吃青春饭的”靠“面子”，青春资源决定出路，唱歌的靠“嗓子”， “音色”资源决定出路等等。林林总总，说了一个道理: 出路，总得拿点什么东西去换出路，就像钓鱼需要钓饵一样。说得理论化一点，出 路，是个人资源与社会资源进行交换、整合、匹配的一种魔方。因此， 个人只有积累大资源，进行大投入，才能匹配出真正的大出路。

●出路的第一本质：匹配资源。社会是个巨型 金字塔，每一层组合不同的资源，出路的外在表现是往上爬， 内在机理是拿拥有的资源去整合更多的资源。因而，有什么个 人资源，就有什么样的出路，个人资源匹配出路是大气大成出 路学的第一法则。

社会是个金字塔，每一层的门是用不同材料做的，底层 是敞开的，往上依次为木门、铁门、钢门、铜门、银门，顶 层是黄金门。大家都往上爬，但要用相应的资源去敲门。哪 道门开了，就是你的出路！

—申子题记

什么是出路？似乎人人心知肚明，生活中我们所谈的出路不外乎包含这么几种情况：一是指出息，如拥有一个理想的社会职位，有令

人羡慕的前途，有出路便是有出息；二是指理想意愿的实现，干出了一番令人羡慕的事业，心想事成便是有出路；三是指解决了困扰人生的问题，跨越了人生障碍，迎来了新的人生局面，便是出路。但是，这 些理想的职位、好的前途和美好的人生局面能从天上掉下来吗？能从 地下冒出来吗？能从白日梦里跑出来吗？这一切都是痴心妄想，那它 又是如何产生的呢？又是怎样真真切切地成为现实的出路呢？其内在 运行的机理是什么？(略)

个人资源决定出路、个人资源匹配出路，这是大气大成出路学的第一原理。因此，谋求出路的第一基石是：

积累个人大资源，打牢基础，拥有丰富的个人资源，科学进行大投入，才能匹配大出路！

●“老子”给出路。先天资源有多少，出路的起点 有多高。出路的重新洗牌，没有“好老子”未必没有“好路子”？ 珍惜先天资源，又有“孤儿般奋斗”的“大气精神”。学金庸 之子，开创个性化之路。

资源为我用，不为资源累。

—申子题记

先天资源差异注定了人的天然不平等，出路的起点永远高低有别。“好老子”的确能给人“好路子”，但这条路子到底又 能走多长？(略)

●“胆子”闯出路。“大气心理”蕴含大智大勇。“心 力”无边，天大地大莫过于“心”大，就像唱卡拉OK，只要 坚持“大胆、大声、唱个大概”的“三大理论”，没有不会唱 的歌。成功人士就是这么走出来的！

成大事须靠英雄气。

—申子题记

情景 “辣妹子”是如何炼成“韩国老板”的？

在北京西单服装市场，有一位专营韩式服装的 “大腕”，讲的一口“鸟语”，人称“韩国老板”。我怀着好奇心套个近乎，天啊！这哪是韩国人？原来是位 地地道道的老乡—讲湖南乡俚话的“辣妹子”。

七年前，怀着“京城是年轻人的天堂”这一美好 憧憬，湖南乡下女孩唐凡群高中毕业后，从姐姐那里借了500元钱，便跟随打工队伍来到了北京。茫茫北 京，从哪里“下手”？一位好心朋友帮忙，替她与一家服装店老板牵了线，并谈好了“打工事宜”：月工 资500元，管吃住，每天工作10小时，每月休息半天，具体工作是守摊位卖衣服。她满怀希望来到服装 店老板面前，老板对她左瞧瞧，右看看，觉得乡里妹子“一身土”，尤其是说话，周围人好似听“鸟语”， 不知所云，老板直摇头，当场就把她这桩“美差事”辞掉了。

第10节：天下资源组合天下出路(2)

第一次找事做，得到的是当头一棒，顿觉天旋地 转，不仅美好的希望全破灭了，而且感受到了有生以来莫大的耻辱。“命怎么这么苦？人怎么这样不值 钱？”小唐的心在流血，继续找工作，估计不会有好的结果，若返回老家？“面子”又往哪里搁？

不能这样罢休！吃辣椒长大的姑娘往往有一股 “倔劲”。她在北京街上溜达，饱受心灵的煎熬，逐渐发现那些铺面老板也不是那么“洋气”，讲“鸟语” 的老板还不少。做买卖也不是那么太复杂，不就是“一进一出（进货卖货）吗？”“我也要当老板！”她 暗暗下定决心。

她壮着胆子，以高息向熟人借了4000元钱，在 繁华的商业街西单附近租了一个一尺宽左右的柜台，月租金为2000元，卖起了服装。由于人流量大， 她每天晚上进的货，第二天就卖掉了。第一个月下来，扣除租金、成本等一切开支，居然赚了1000多 块钱。她欣喜若狂，“自己不是一个合格的打工者，但这并不妨碍自己成为老板”。于是，她又租下第二 个柜台、请一个帮手；半年后租下第三个、第四个柜台，雇多个“打工者”。两年以后，她在京城的连 锁服装店达十几个，年利润达200多万元。

目前，她又办了两个服装厂，成立了服装集 团，生产、销售一条龙，产品出口东南亚。讲的话仍然是一口“鸟语”，但因她主要销售“韩式”服 装，顾客都认为她讲的是“韩语”，加之她的头发也染黄了，于是就误以为她是一个地地道道的“韩 国老板”。

谈及这种跌宕起伏的人生经历，唐凡群说，想 当老板一定要有“胆量”，就像唱卡拉OK，没有音乐素养没关系，只要“大胆、大声”，就能“唱个大 概”，世上没有不会唱的歌。

什么是路？就是从没路的地方践踏出来的， 从只有荆棘的地方开辟出来的。

—鲁迅

人人都渴望成功，人人羡慕成功，走向成功到底靠什么？人们从不同的角度作出了不同的解释: 有人说成功靠恒心、靠天赋，有人说成功靠信念、靠机遇，有人说成功靠习惯、靠心态 ……而我则要告诉你; 是胆识造就了古今中外名声显赫的成功者！剖析成功者的生命轨 迹，考查他们取得事业成功的真谛，无可辩驳的事实证明: 胆识才是事业成功的关键！敢拼才能赢，敢想敢干才能创造动感人生——胆识 成就一切！

胆识是什么？胆识是一种重要的心理资源，胆量、冒险、判断、知 识、执行是胆识的构成成分。它是一种敢想敢干、敢闯敢冒、敢作敢 为的英雄气，是一种气吞万里如虎、大智大勇的人生气概！

胆识相对知识、见识来说，它是精华里的精华。

知识是科学的系统性的学问，见识是“读万卷书、行万里路、交四方友”的结晶，胆识是智慧的展现，最主要是来自于个人的丰富知识、见识以及对知识、见识的提炼升华。它体现于作决策、办事情的胆量，有胆识才有冒险精神，有冒险精神才有可能成就不平凡的事业。

知识、见识、胆识三者相辅相成，知识是见识的基础，见识是胆识的定心丸，胆识是知识和见识转化成财富的必要条件。光有见识而无胆识，则只能空发议论而没有行动能力。俗话说：“秀才造反，三年不成。”主要的原因就是秀才只有知识和见识，却无行动的胆识。因此， 具备了知识和见识，更重要的还是必须有付诸行动的胆识，勇于冒险， 开拓创新，追求卓越，才能走上成功之路。

知识是一个境界、见识是一个境界，知识、见识之上的胆识，则更是一个境界。说得浅白一点，大概一桶知识能换来一滴见识，一桶见识才能化为一滴胆识。

纵览历史，横看世界，只有那些有胆有识的人，才能在人类历史长河中留下耀眼的光辉。胆识有多大事业就有多大，古今中外，概莫能外。

政界——第二次世界大战结束之前，世界上最有名的政治家都是世界征服者，如亚历山大大帝、凯撒、成吉思汗、拿破仑等。其次是大国的建立者、大国重要政权的开创者、治国卓有成效者。他们没有大智大勇的胆识能行吗？商界——像李嘉诚、霍英东等商界泰斗，哪一个不是具有眼光独到、敢冒风险、敢为人先的胆识？科学领域，科学家同样是想常人所不敢想、做常人所不敢为的事，他们靠的是一种非凡的胆识，可以说一切发明发现，都是人类的胆识之花结出的胜利之果。

第11节：天下资源组合天下出路(3)

现实生活中，我们打拼出路同样需要胆识，需要冒险。出路是闯出来的，有句话说得好“一个人只有承担大风险，才能获得大成功”。当然胆识不是莽撞，不是无谓的冒险，它不是莽夫的行为，而是一个有识之士在常人面对一件事情看似不可行之时，审时度势，看到危险中所蕴藏的际遇，勇于出手的气魄。生活中能找到理想出路的人，无不是具有这种气魄的人。

人们说：

80年代初，摆个地摊就能发财，可很多人不敢。

90年代初，买支股票就能挣钱，可很多人不信。

21世纪，开个网站就能赚钱，可很多人不试。

敢不敢是需要勇气，信不信是需要远见，试不试需要胆量。

俗话说“撑死胆大的”，有多大胆就能成多大事。这是一条可以反复证明的真理！

没有无畏精神，就没有伟大将领。

—巴顿

智者与庸人之间，成功与失败之间，强者与弱者之间，往往就是那一点一滴之差。这一点一滴，就是胆识。

胆识是人生出路的“开路神”。作为个人心理资源，胆识只是一 个小小的方面，个人心理资源极为丰富，每种心理资源，都和胆识一 样具有一种神奇的力量，驱动个人不断地开创新的出路！

心理资源决定人生状态，具有什么样的心理资源，就有什么样的精 气神，有什么样的精气神，就有什么样的出路。这是一条人生的铁律！

个人心理资源极为丰富，除胆识外，以下几方面都是极为重要 的资源，它直接决定人生的精气神状况，也对人的出路产生积极的 影响

—

有积极的人生态度——《财富五百强》研究发现：94%的成功者都将他们的成功归功于态度而不是别的因素。态度是出路最根本的底色，它决定一个人是积极还是消极，是进取还是退让，是全心全意还是虚情假意？我们常说:“干不干是态度问题，干得好不好是水平问题。”可见，态度是决定行动不行动、是有为还是无为的问题。不同的态度决定截然不同的人生之路。找出路不可能一帆风顺，难免遇到坎坷、挫折，人生不如意十之八九，必须要有积极的态度，否则，不论个人先天资源如何优越，不论个人如何聪慧，都不可能找到好的出路。 相反，如果有积极的人生态度，那么，即使个人先天资源严重匮乏、后 天条件令人揪心，也能开创辉煌的人生之路。因为，积极的人生态度， 是一种非常宝贵的心理资源，它将引导我们走出人生的阴影，走向辉 煌的明天。那些出身贫寒的“富翁”，那些智力平平的成功者，那些在 艰难困苦的环境中追求卓越的奋斗者，为什么能够成功，靠的就是积 极的人生态度，是这种伟大的心理资源成就了他们。

心态决定状态，有为决定有位。

—覃爱民

有顽强的意志力——意志力是一种发自内心、自我驱动的力量，作为一种重要的心理资源，它是每个成功者都拥有的重要的精神特质。 顽强的意志力从不会怀疑自己的出路，出路面前无论是高山、河流还 是沼泽，他都会去攀登、去穿越，而不会停滞不前，他惟一要考虑的 问题就是如何前进、如何接近目标，如何走得更远。中国的保尔—张海迪、当代青年洪战辉，就是这种意志力的明证。又比如那个又盲又 聋又哑的美国女作家海伦?凯勒，似乎一生下来，老天爷就决定她是 一个废人。但她有着非凡的意志力，这种毅力驱动她顽强地奋斗，以 至成为一个非常出色的作家，可以毫不逊色地与其他作家站在一起， 她写的《假如给我三天光明》令全世界的人感动得流泪。甚至连美国 总统艾森豪威尔在接见她时，也激动地说:

“你的顽强的意志力，战胜了本身的残疾，像一个神奇似的， 由一个又盲又聋又哑的不幸者变成优秀的作家，这种精神，是值 得我们任何一个美国人学习的——特别在极艰苦的时候，在失败 的时候！”

有信心并懂得运用信心——找出路先要相信有出路，只有坚定地相信，才会不懈地去追求。出路这东西，信则有，不信则无。信心这一心理资源是人生重要的力量源泉，所以美国作家爱默生说：“自信是成功的第一秘诀。”信心是人生出路的奠基石，人生之路必须踏着自信的石阶步步登高。有了信心才能走向胜利。历史上朱元璋与陈友谅争 夺天下，有一次，朱元璋被打得落荒而逃，被困于湖南的康郎山，情 况十分危急，既无援军，又无粮草，朱元璋彻底失去信心，几次想到 自杀，放弃战斗。这时，军师刘伯温要他再坚持，寻找突围机会，并 开玩笑说，康郎山有“糠”，那么，“猪”就有“活路”。刘伯温的提醒， 使朱元璋重新捡回了信心，从心底认为自己的死期未到，“活路”就在 眼前。于是振作起来，重新组织力量进行顽强血战，后果然从山洞里 找到些粮食，大队人马转危为安，最后以朱元璋的胜利而告终。试想， 如果不是信念的作用，朱元璋早就自杀了，还能反败为胜、还有后来 的洪武大帝吗?

第12节：天下资源组合天下出路(4)

有大爱与感恩之心—出路，总是在“人场”里找出路，总要与 这样或那样的人发生联系，或有人帮助，或有人制约；或有人抬，或 有人踩。无论如何，人不能与“大众”为敌，否则就没有出路，朋友 总是越多越好，支持自己的人越多越好，化“敌”为友才是人生最惬 意的事情。怎样才有理想的人缘关系，根本的一点，要有大爱之心， 要有感恩之心，这种心理资源不仅滋养自己的心灵，也是滋养出路的 重要润滑剂。

这种大爱与感恩之心不能装腔作势，不是做表面文章，而是要全身心地投入，真真切切地爱，真真切切地感恩。要像《世界上最伟大的推销员》一书所写的那样：

“我要用全身心的爱来迎接今天！从今往后，我对一切都要满 怀爱心，这样才能获得新生。我爱太阳，它温暖我的身体；我爱 雨水，它洗净我的灵魂；我爱光明，它为我指引道路；我也爱黑暗，它让我看到星辰。我迎接快乐，它使我心胸开阔；我忍受悲 伤，它升华我的灵魂；我接受报酬，因为我为此付出汗水；我不 怕困难，因为他给我挑战。我赞美敌人，敌人于是成为我的朋友； 我鼓励朋友，朋友于是成为手足。我要常想理由赞美别人，绝不 搬弄是非，道人长短。想要批评人时，咬住舌头，想要赞美人时， 高声表达。”

生活在社会上，对家庭、对社会、对所有的一切都应常怀感恩之心: 感恩父母，是他们给了我们生命，抚育我们长大; 感恩师长，是他们给了我们启蒙与智慧；感恩同学同事，他们不论是帮助我们还是 嘲弄我们，都会丰富自己的人生；感恩竞争对手，是他们促使我们提高。心怀感激，会得到更多的理解、认同，得到更多的阳光雨露。

关注人的心理资源，心理学家蒂姆?汉塞尔忍不住地尖叫起来:

“好消息！不论你年龄多大、处境如何，你生活中最美好的时 期就在你的眼前，等待你的选择，因为你的潜能90%尚未被唤醒， 尚未

被使用，而且尚未被发现。这不单单是个好消息，简直是个 难以令人置信的好消息！”

人的心理资源实在是一座了不起的富矿，譬如还有雄心、忠心、诚 心、恒心、耐心、热心、进取心，还有激情、爱情、友情、热情、殷 情等等，多得不胜枚举。每一种心理资源都可以用来交换出路，都是 赢得出路的重要砝码。然而，我们太多的人有眼无珠、目光如豆，太 多的人看重的是有个“好老子”等先天资源，看重的是金钱、文凭等有形资源，孰不知世上的杰出人士大多依靠的就是这种无形的心理资源，也有许多成功人士因有形资源造成灭顶之灾，而又靠无形心理资源重新崛起。既然如此，我们何不努力修炼好自己的心理资源?

●“脑子”创出路。大气大成看大脑。“知本”时代 以个人智力资源配置出路，有了好脑子才有好路子！所谓“三 头六臂”，就是要武装好“三个大脑”：爹妈给的一个、读书组 装的一个、实践悟出的一个。

任何时候，大脑都是我们至关重要的资本。

—申子题记

(略)

●人脉引出路。20岁靠体力拼出路，30岁靠脑力找出 路，40岁以后则靠人脉引出路。转动关系，就能转动出路。掌 握打理人脉的“大气法则”，走遍天下都不怕。

转动关系，就能转动出路。关系就是生产力！

—申子题记

在东方哲学里，关系就是生产力。在西方，关系是最稀缺的财富资源。一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。卫星升空，要靠火箭助推。 个人依托关系，犹如借梯登高。良好的关系能为我们的成功插上翅 膀，如果你的关系上有达官贵人，下有平民百姓，而且有人在你春

人生升级始于大脑，社会升级始于首脑。

—申子思维

情景 关系支撑霸业

三国时期的刘备原是一个卖草鞋的没落皇家后裔，但后 来却成为了三国鼎立的一方霸主。他的成功靠什么？ 靠个人 关系资源。其一是利用宗族关系。当时刘备自称是汉皇后裔， 因此，世人比较认同他，其中荆州避难就充分说明了这一点。 其二是利用结盟关系。关羽、张飞为刘备赢得一方天下立了汗 马功劳，他俩之所以能这么卖命，是因为有“桃园三结义”的 义气。其三是人情关系。三国局面的出现，诸葛亮功不可没，而 诸葛亮之所以能做到“鞠躬尽瘁，死而后已”助刘备，无非是 为了报答刘备的三顾茅庐之恩。因此，尽管刘备论文不及孔明， 论武不如关羽、张飞，但由于刘备能充分利用各种关系，才使 其建功立业。

第13节：天下资源组合天下出路(5)

风得意时为你鼓掌喝彩，在你有事需要帮忙时为 你两肋插刀。这时候，你就会深刻体会到“关系的力量”！

★ 关系就是财富

一个沉浮商海的美国富翁，临终前，向他的10个儿子公 布了遗产分配方案。他说：“我一生的财产有1000万美元，你 们每人可分100万美元，但其中有一个人必须独自拿出10万 美元为我举办丧礼，还要拿出40万美元捐给福利院。作为补 偿，我可以介绍10个朋友给他。”富翁最小的儿子选择了独自 为他办丧礼的方案。富翁死后，儿子们拿着各自分得的财产独

立生活。但没过几年，父亲留给他们的那些钱，就所剩无几了。最 小的儿子在自己账户上只剩下最后1000美元时，想起了父亲介绍 给他的10个朋友，于是他决定一一登门拜访。这些朋友很感动，
说：“在你们兄弟当中，你是惟一还记得我们的。为感谢你的深厚

情谊，我们帮你一把吧！”于是，他们每人给了他一头怀有牛犊的母牛和1000美元，还在生意上给了他很多指点。

得益于这些朋友的资助，富翁的小儿子开始步入商界。许多年后，他成了一个比他父亲还富有的大富豪，并且一直与他父亲介绍 的这10个朋友保持着密切的联系。他就是美国巨商费兰克?梅维 尔。成功后的梅维尔说：“父亲告诉过我，朋友比世界上所有的金 钱都珍贵，朋友比世界上任何财富都恒久。这话一点也不错。”

“一个朋友一条路，朋友多了路好走。”就个人的社会性资源而言， 人际关系是最为重要的资源。要想有什么出路，就得看你有什么样的 朋友、有什么样的人脉关系。

克林顿在17岁时遇到肯尼迪总统，在肯尼迪的影响下，他决定从政，在此以前，他是吹萨克斯管的，如果当初他遇到的是另外一个人， 克林顿也许永远也当不了总统。历史上，中国官场、商场、学场

里的 师生关系、上下级关系、裙带关系等，其作用非同寻常，往往成为一 些人飞黄腾达的桥梁与纽带，对人一生的出路起着重要的决定性作用。

古代社会是“朝中有人好当官”、“大树底下好乘凉”。那么到了现代社会，看看成功人士，有些固然是天赋非凡、可恃才傲物之辈，但更多的还是朋友遍天下、左右逢源、处处借力之人。社会关系，是一种极为重要的个人社会资源。人总是生活在各种社会圈子里，如血缘圈、亲缘圈、姻缘圈、宗缘圈、地缘圈、族缘圈、义缘圈、语缘圈、单 位业缘圈、教缘圈等等。这些社会圈子，就是一座座人生“金矿”，影 响和制约着个人的行为选择和出路取向。只要善于把握、打理、培植 你的人脉，就能聚拢无穷人气、成就非凡人望，有了这样的助推力，找 出路的资金、技术、渠道还不是唾手可得，何愁大事不成?

名人对你来说之所以是名人，就因为你和他没有 交往。

著名的成功学大师卡耐基在总结无数人的成功经验后得出一个这样的规律：一个人的成功15%取决于他的专业知识，85%取决于他的人际关系。为此，深谙此道的人们还流行这样一句名言：20岁靠体力拼出路，30岁靠脑力找出路，40岁以后则靠人脉引出路。

★小女子靠人脉关系玩转“天下财富”

南方女孩陈小红大学毕业后，怀着梦想孤身闯入北京，面对 茫茫人海，时刻不忘父母的叮咛—“在家靠父母，出门靠朋友”， 无论是独处还是置身热闹的交往场所，她都会习惯性地从内心念 叨这句老话。

她选择在京城的大媒体单位历练，做些大牌记者的辅助性工 作，从这家媒体到那家媒体，她总是放低自己、倾注热情，极大 限度地拓展人际关系。她自己直言有“2000多个朋友”，保持较密 切联系的有600多人。她是一棵小草，是一个微不足道的“外来 妹”，但一次她因感冒住院，竟有上百人前来探望，生日party有 几百名朋友来参加。尤其是在媒体圈和企业家的圈子里，她所结 识的朋友关系令人惊叹不已。在媒体圈，她的朋友遍及100多家 网络、1000多家平面媒体和10

多家电视台；在企业界，常保持联 系的大大小小的老板有好几百人，这些朋友为她日后在北京的发 展提供了非同寻常的机会。

第14节：天下资源组合天下出路(6)

职场拼搏五余载，除了结识了无数的朋友，但并没有成就自 己的事业，经济上仍是个“穷光蛋”，人生的出路在哪里？当自己 一次又一次追问这一事关个人命运的问题时，终于发现，出路就 在自己积累的人脉关系里。

她走出庄严的国家级报刊大楼，凭着自己多年积累的人脉关 系，自己创办了北京天下财富文化传播机构，整合各种资源，演出 了一幕幕精彩的人生好戏。譬如为Intel、SONY、金龙鱼、吉利、物 美、南方高科、中兴天创、A.O.史密斯、首创、华旗资讯、登康等 企业进行品牌策划与推广，一个又一个知名品牌立起来了；组织或生很容易，活很容易，生活却不容易；人很 简单，事很简单，人事却不简单。

—刘志强

承办“第四、第五届全国工笔画比赛”和“青春歌手大赛”等活动，一个又一个全国性文化活动唱响了；操办第十五届世界信息技术大会，组织“中国企业精英走上哈佛讲台”，她带着一批又一批知名 企业家越洋过海，在国际舞台上尽显英姿，令人刮目相看。

依托人脉关系，小女子陈小红完成了从“外来妹”向老板的 角色转换，而且，当事业、人脉关系与“天下财富”一旦完美地 结合，便会像滚雪球一样，越滚越大，朋友越来越多，路子越走 越宽，财富越积越多。面对这一切，小红很自豪地说：“现在是人 脉关系推着我去书写新的人生”。

人和万事兴，人总是在一定的圈子里，即在特定的“人场”里活动， 总要受各种关系的制约或影响。人和，则事事顺畅，大家补台，好戏连 台，反之，则事事不顺，处处受阻，自然就没有出路。道理并不深奥， 无论是从政、从艺或经商做买卖，都离不开人脉的支持。决定成功与否 的庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”，关键看

你能不能集 聚人气，并将这种“伟大的资源”转化为“为我所用”的力量。

那么到底应如何经营好人脉关系这一个人社会资源呢?

我们主张，无论是建立人脉关系还是开发利用人脉关系，要有一种“大气”情怀。培育人脉关系当做“养气”一样去“修炼”，真正用 心去培育。结识一种关系，就像撒下一粒种子，要让这粒种子发芽、长 成大树并开花结果，是一个需要精心呵护的漫长过程。用心“修炼”， 就要投入许多时间精力、投入许多关爱与关心、投入许多同情与理解、引发许多共鸣与认同，才能真正把这种关系“修炼”成自己拥有的资源。因此，开发关系绝不能急功近利，甚至不要想着回报，不能像“拉关系”、请客送礼那样粗俗简单。

无论对待何种人脉关系，都要遵循“大气法则”。先天性的社会关系，是上帝赐予你的财富。即便如此，也要“大气”以待，否则，同 样会化为乌有、灰飞烟灭。譬如，康熙皇帝的长子允 ，本来具有继承皇位的先天性关系资源优势，但他缺乏一种“大气”，不用心“修炼” 这一关系，而是鼠目寸光，滥用这种关系，害得康熙大帝几次对他“立” 了又“废”，“废”了又“立”，废了舍不得，立了又不放心。而四子 胤 本来没有继承皇位的关系优势，但他努力经营这种关系，最终 取得父皇的完全信任，使康熙下决心废长立幼，传位于他。

先天性的关系如此，那么，后天性的关系就更不用说了，关系资源的“功效”完全取决于个人的“经营”。我们常常羡慕一些人“运气好”、有“贵人相助”、“靠山可靠”，孰不知这种关系资源都是个人用心“修”来的，是用心经营所得，是“投入”后的自然“产出”。

关系在于积累，人脉在于培育。遵循培育开发利用人脉关系的“大气法则”，走遍天下都不怕。

大气法则一:“跑量”扩容，广泛“埋线”，放低姿态吸纳人。

人生的局面做得有多大，取决于从内心里认同与接受你 的人际圈子有多大。

—申子题记

初涉社会，两眼一摸黑，办事门路窄，工作打不开局面。那么，这 时，应想尽办法，集中精力对自己的社会关系进行“扩容”，首先应该 “跑量”，为了寻找人脉要主动出击，找到想认识的人就想尽办法去结 识，结识后当自己的好朋友慷慨对待。

第15节：天下资源组合天下出路(7)

扩充各种社会关系，自己就不能高高在上，而应放低姿态，做人

要像水，水往低处流，把自己放在低处，五湖四海的水就能流进来，如 大海一样，海纳百川。如果高高在上，则会把许多关系拒之门外。当 然，我们不是提倡言不由衷乱敷衍朋友，而是要学会“放低姿态放软 身段”，学会仔细倾听别人的话，更学习“忖度他人之心”，多方位理 解朋友，尽量体谅他们，这样既能学习他们的优点，也能让朋友感到 自己被尊重和理解。

为什么要放低姿态？因为每个人都渴望被人尊重、欣赏和肯定，任何人也离不开这些似乎很虚幻的东西。放低自己，使他人得到尊重， 反过来，又会更加认同你，以尊重回报予你。建立人际关系有三条基 本原理：一是要赢得别人对你的好感与认同，应该从欣赏和肯定别人 的长处和优点开始；二是交往双方的行为表现是对应的，一方的行为 表现是以另一方的行为表现为依据的；三是实现沟通，要从了解和同 情别人的愿望开始。这三条原理都要求我们在与人打交道时放低姿态。 事实证明，只有这样，才能建立广泛的人脉基础。

完整的人际关系包含三阶段，即发掘人脉、经营交情、出现贵人。 第一步是“跑量”扩容，广泛“埋线”；然后再精心培育，从“跑量”中挑选重点对象，深化交往关系；最后能不能出现“贵人”先不要考虑，那要看你“修”得如何，当你所拥有社会关系的量与质达到一定 程度后，“贵人”自然会出现。

大气法则二：大气不小气，深刻不尖刻，以宽厚之心吸引人。

做人眼皮子不能太浅，嘴皮子不要太尖。

—申子题记

大气是一个人阅尽人间沧桑后的一种大度从容。它不媚俗，不盲

雨果希望巴黎市改为他的名字，小一点的城市都 不能令他满足。可见，每个人对尊重的追求都有一股疯狂劲。

—申子思维

大气对人慷慨大度，包容万物，宽以待人，深刻不尖刻，是人脉关 系中非常难得的黏合剂。历史上春秋战国时期，鲍叔牙和管仲的交往关 系，便体现了这种大度：他们俩年轻时一起做生意，赚了钱，管仲多取 了一点，鲍叔牙的从人心中不服，鲍叔牙却说：“管仲不是贪，因为他 家贫，我自愿让他多取一点。”后来他俩随军出征，战斗时，管仲退至 后面，鲍叔牙率兵出击，到了凯旋时，他却领兵先行，像他打的胜仗一 样。这时，鲍叔牙却这样说：“管仲不是怕死，因为他有个年老的母亲， 要他奉养呢！”鲍叔牙这样处处想他人之所想，就是一种大度。所以，后来管仲当上宰相后，感慨地说：“生我者父母，知我者鲍叔也。”

人际关系中最坏的品质就是“小气”、刻毒、阴险算计，它损害的不仅仅是一己关系，同时，对整个事业都会带来毁灭性的打击。政治上许多“内讧”、内战都是源于这一恶劣品质。

美国有这么一曲闹剧：前罗斯福总统1908年离开白宫时，提名塔夫特当总统。之后，他去了非洲旅游打猎。当他从非洲回来时，对塔夫特看不顺眼，说他思想保守，于是双方互相指责，闹得不可开交，最 后造成共和党的分裂，两败俱伤，导致渔翁得利，使民主党威尔逊从 容地入主白宫。

可见，小气与尖刻所造成的后果是多么悲惨，真使“亲者痛、仇者快”！

大气法则三：真诚待人，危难之际关心人，以真心换“铁心”。

一个人如果真诚得像傻瓜，上帝也会把他视为知 己。

—申子题记

广增人脉，不仅表现在平时的多联系、多沟通、多问候，更多的是注重将心换心，用“真诚”和别人交往。不要把人际关系当做生意 来做，那种粗俗的拉关系或者利益交换，只能是短暂的利益共生，这 种关系经不起考验，必然是“大难来临各自飞”。

西方行为学专家认为，人的一生大概可交往200多位朋友，最核心的可以有50位。一般人看似朋友不少，但称得上交情的却乏善可陈；像是在应酬场合活跃的人士，看起来人脉丰沛，但最后愿意为他两肋 插刀、雪中送炭的都不是这些看来热络却只是点头之交的人，而是你 可能忽略、却真正重视和你交情的朋友。

第16节：天下资源组合天下出路(8)

那怎样才能让朋友能在你危难的时候流泪呢？最简单的办法是在他们不得意的时候多关心理解他们，在他们被人蔑视的时候多鼓励他们，在他们落难困苦的时候热心地帮助他们。这就是危难之处见真情， 以真心才能换取朋友的“铁心”。

大气法则四：望高不忘低，成熟不世俗，以非凡眼力抓住人。

世俗，是烂掉了的成熟。

—申子题记

在打理人脉关系中，攀龙附凤，眼光朝上，比较注重那些地位较高的人、成功的人，这也是种自然的现象。但是，千万不要忽视那些默默无闻的“小字辈”，说不定今后对你有重要影响的人物就是从今天的“小字辈”中产生的。

人场上有这样一个规律：当一个人发迹以后，围绕他转的人前 呼后拥，这时，其人际关系则处于一个排斥状态，原来没有交往基 础的是很难进入他的“圈子”的；当一个人尚未发达时，其人际关 系处于吸纳状态，比较容易结成朋友关系。所以说，一个人的朋友 关系大多是在40岁以前形成的，也就是说，是在未发达状态下形 成的。

既然如此，就要有颗平常心，多注重在平凡人中发展人脉关系。红 顶商人胡雪岩，其高超的交际手腕和过人之处便是“对事情看得透，眼 光够远，从不会轻忽小人物”。我们知道浙江巡抚王有龄对胡雪岩的发 迹有着绝对影响，可要知道胡雪岩当初结识王有龄时，王有龄不过是 一介穷书生，但胡雪岩就全力支持他读书、奔仕途，后来王有龄果然 发迹，反过来用“公款”无限地促成胡雪岩发迹。如果胡雪岩不是提 前介入这种关系，而是当王有龄已经成为浙江巡抚后再去交往，胡雪 岩能与他成为莫逆之交吗?

因而，千万不要怀着一份过于势利的短浅眼光经营人脉，别人现在富贵，出金入银，就一副小人嘴脸伺候着，别人现在是个潦倒的小

人物就忽视、轻视、鄙视之。这种人，势必为人所唾弃。

在拓展人脉关系中，要成熟但不要世俗。成熟不等于世俗，世 俗是烂掉的成熟。成熟的人让人想接近，世俗的人却使人敬而远 之。因此，在社会上行走，要让自己多一些成熟的气质，少一些世 俗的味道，眼睛看到高处别忘了低处，这样，才能从人脉关系里游 刃有余。

大气法则五:现代手段聚人气，成功在于常联系。

一网打尽乃好汉，一往情深方英雄。

—申子题记

现代交友，应借助现代手段，不能死守老一套。科技的发达，让人际网络的往来，变得多元而复杂。在网络上一天所认识的朋友，可能比过去现实生活中一生所认识的还多。网络交友已经成为时尚和流行，也是不错的“从虚拟变现实朋友”的渠道。从某种程度上来说，如今红火无比的“超级女声”们也是聚集了数以万计的人脉，光是为她 们发的短信就超过千万条。另外，电视等大众传播媒介，也是扩大个 人影响力、凝聚人脉的好办法。

我们结识了无数朋友以后，要珍惜这一资源，真正使这种资源为我所用。人脉需要常互动，成功在于常联系。尽管平时繁忙，但友情不能遗忘。

英国诗人柯立芝说：“友谊是一棵遮阴树。”法国作家罗曼?罗兰也讲：“得一知己，把你整个的生命交托给他，他也把整个的生命交托给你。你们终于都可以休息了：你睡着的时候，他替你守卫；他睡着的时候，你替他守卫。能保护你所疼爱的人，像小孩子一般信赖你的人，这不是很快乐吗！而更快乐的是倾心相许……等你老了、累了，多 年的人生重负使你感到厌倦的时候，你能够在朋友身上再生，恢复你 的青春与朝气，用他的眼睛去体会万象更新的世界，用他的感官去抓 住瞬息即逝的美景，用他的眼睛去领略人生的壮美……即便受苦也是 和他一块受苦！只要能生死相共，痛苦也成了快乐！”好好培育人脉 关系吧，它会让你尽情享受人生的美妙！

●个人资源的升级战略。21世纪的特征：快速— 多变—分化！ 21世纪的对策: 学习—改变—创业！提升个人“软实力”，让人生出路升级再升级！

不同时代炫耀着不同的资源，主导性资源的更新是时代 划分的重要标志，每一种新资源的问世，都意味着财富将重 新洗牌。

—申子思维

一切从改变自己开始！(略)

第17节：天下理念引领天下出路(1)

卷三：天下理念引领天下出路

—五大理念：引领出路的“天神”

立天下理念，为走遍天下立理念。

——申子题记

任何出路都蕴含着一种精气神！打开出路的 “软实力”全在于拥有什么样的精气神！

——申子思维

一种文化，由几个基本因子支撑；一个社会，由几项基本原则构建；一个时代，由某种思想大旗定格。一生的出路，同样靠某些理念引领。理念的东西，尽管很虚，看不见摸不着，但它是“种子”，是决定出路的“基因”，任何时候都要坚守。我们每时每刻要忘记一些东西， 舍弃一些东西，但同时又要坚守一些东西，珍藏一些东西，就像大户 人家珍藏“传世之宝”一样，倍加呵护。对那些基本的科学理念，我 们应深深地根植于自己的血液之中，因为，它是引领出路的“神圣使 者”。没有它，寻找出路将陷入茫然的境地。

老实说，我们拥有的最有力、最独特的资产就是我们的思想，就是我们的人生理念。它们是“上帝”，部署了我们一生的出路走向；它们是“神灵”，是指引我们前进的核心力量。

●本事成就出路。大气大成的灵魂是修炼“真功夫”。 打铁就要本事“硬”，有了一双“铁脚板”，世上还没有走不出 的路！有了“真功夫”必有好出路。

成功一定有逻辑。

—申子题记

寻找出路，第一个最基本的理念，就是靠本事吃饭。

许多人苦苦探寻“成功秘笈”，妄想一步登 天；许多人自以为聪明，凡事一门心思找“窍门”，找捷径；许多人祈求幸运，妄想任何事

情都 能轻松取胜。结果如何？大多事与愿违。事实上这种思想，只会把我 们引入歧途。人生原本就没有这么多的秘笈、没有这么多的窍门、没 有这么多的幸运。人生本来很简单，简单得只要扎扎实实地修炼了什 么本事，自然就有什么出路。

大气大成的灵魂是修炼“真功夫”，倡导苦练内功，反对投机取巧；倡导走正道、走大道，反对走邪门歪道；倡导“真本事”，反对“假聪明”。因此，成就个人出路最好的办法，也就是人人明白的简单办法，即老老实实地练本事，培育自己的核心竞争力。 （略）

孙悟空任何时候都有出路，不论情况如何险恶，都能化险为夷，洪 水猛兽难不了他，妖魔鬼怪害不了他，是因为他会七十二变。

许多人所在单位破产倒闭了，自己下岗了，但又能重新就业，甚至比过去更有出路，活得更潇洒，是因为自己有一技之长，有很强的谋生本领。

一些人在职业生涯中一路高歌，走向一个又一个新的台阶，创造了一幕又一幕人生辉煌，没有点过硬本事能行吗?

寻找出路，第一个最基本的理念，就是靠本事吃饭。道理很质朴， 内涵却极为重要而深刻。尽管有些人没什么本事，但运气特别好，天 上为他掉馅饼；尽管世界上还存在王位世袭制，遗产继承制，一些人 的出路上帝早有安排，而且安排得非常不错。但是，应该看到，这种 机会越来越少，对绝大多数的人来说，对此不要存任何妄想，因为这 是条根本靠不上的绝路。相反，一切靠自己奋斗，一切凭本事吃饭，将 成为支配出路的核心杠杆。有多大的本事，拥有多少资源，相应地就 有什么出路。这一点，应真真切切地化为人生的核心理念，心悦诚服 地让“本事”给自己找出路。

众所周知，当今社会是一个机会均等而又竞争激烈的社会，社会的支配权、话语权和出路的分配权是“核心竞争力”。一个民族要想自立于民族之林，必须有自己的核心竞争力；一个国家要想在国际政治舞台上拥有一席之地，必须有自己的核心竞争力；一个企业要在经济

大潮中立于不败之地，必须有自己的核心竞争力；同样，一个人要在激烈竞争的社会上立足，也必须有个人的核心竞争力。

第18节：天下理念引领天下出路(2)

什么是核心竞争力？先讲一个故事：中国神话故事里的吕洞宾看见一个乞丐可怜，就在路边捡了一块石头，用手指一点，那块石头就变成了金砖。他将金砖递给乞丐，乞丐不接。吕洞宾好奇地问："你为什么不要金砖？"乞丐回答说："我想要你那点石成金的手指。"

这点石成金的手指，大概就是核心竞争力，乞丐所要的是核心竞争力。 何谓"核心竞争力"？《哈佛商业评论》说，"核心竞争力是在某一组织内部经过整合了的知识和技能，是企业在经营过程中形成的不易被对手效仿的、能带来超额利润的、独特的能力"。

个人的核心竞争力，就是要有"绝招"、有"一技之长"。即个 人独特的竞争优势，个人在未来社会竞争中，能够取得主动权的核 心能力。拥有它，就拥有了竞争资本，就有了找到出路的秘密武器。

姚明的一技之长是什么？—打篮球。

宋祖英的一技之长是什么？—唱歌。

聂卫平的一技之长是什么？—下棋。

"三百六十行，行行出状元。"只要在任何一个领域，有了一技之长，就会拥有"了不起"的出路。如果你武功独步天下，你就会被推 为武林盟主；如果跑步跑得最快，就会成为"世界飞人"；如果写得一 手好字，就会被捧为书法大师；如果歌唱得出了名，那么一张口就是 一个"百万富翁"……

有一技之长的人永远有出路，而且有"大出路"。社会是丰富多彩的，只要我们潜心于某一事业，都可以成为某一领域的行家里手，都可以有大作为。如：

比尔?盖茨潜心研究计算机软件，结果成为世界首富；

萧玉斌专门研究整条鱼脱骨法，结果成为著名厨师；

张新业专门研究开锁，被长沙市民誉为"开锁大王"；

……

这样的人和事不胜枚举，那么，从中我们应受到什么启示呢?

第一，寻找出路，就必须打造自己的核心竞争力。核心竞争力，就 是一种“过硬本领”。

第二，拼命读书是干什么？是为了找出路，是为了通过打造核心

竞争力以找出路。那么，通过社会实践，从小培养一技之长，也能打 造好自己的核心竞争力。

第三，放大闪光点，把优点发挥得淋漓尽致 。这是因为我们每个人都有数不尽的缺点和无能，样样都行也不现实。但每个人的才干、能力或优点都有闪光之处。我们的努力，就是要将其发挥到极至。 否则，就会成为平庸之辈，就不会形成核心竞争力，也就不会有好的出路。如果不能在一个领域或一个方面领先，就可以考虑调整自己，或改变发展方向，另辟蹊径。

第四，专注、坚持，一生做好一件事。通过“细分市场”和“差 异化”，于细微处打造自己的核心竞争力。能在某一细微处“冒尖”，使他人望尘莫及。拥有第一，便拥有一切。在某一小点上打造核心竞争力，便是人生的成功。一个人要出人头地，要有好的出路，就必须走个性化、差异化发展之路。

第五，时刻都应反省自己有什么本事？本事差在哪里？需要练就什么本事？怎样练就本事?

第六，核心竞争力的培育也是个渐进的过程，经久历练，乃成大器。核心竞争力的培育不能一蹴而就，冰冻三尺非一日之寒，需要长年累月地积累，必须有沉浸其中十年、二十年以上的决心，甚至毕生都要为之努力。

因此，我们不要寄希望于找窍门、找捷径，不要做靠“小聪明”取胜的“聪明人”，更不要做专事投机取巧的小人，要有大智慧，做依靠真本事吃饭的“老实人”。请牢牢记住打造出路的“大气法则”，这便 是学习、学习、再学习，修炼、修炼、再修炼。

●沿着先进方向找出路。大气大成的命脉是要把 准大方向！处于什么位置并不重要，关键要看向什么方向移 动！哪怕是喝粥，都要考虑嘴唇嚅动的方向。

处于什么方向并不关键，关键的是我们正向什么方向移动。

第19节：天下理念引领天下出路(3)

——哥伦布

方向决定命运。人生最重要的事情是瞄准方向，往哪里走？向哪儿去？方向错了，无论如何努力，都是白费劲。中国古代“南辕北辙”的寓言故事，说的就是这个道理。所以，五千年的中华文明虽然有数以万计的发明创造，但偏偏把小小的指南针列入四大发明之中，就是因为它是管方向的。大气大成的命脉是要把准大方向！处于什么位置并不重要，关键要看向什么方向移动！哪怕是喝粥，都要考虑嘴唇嚅动的方向。

沿着先进方向找出路，这好像是“政治说教”，是大话空话，至少对正统政治理论有逆反心理的人会这么认为。然而，这又是句极其质朴的话，是一个可以反复验证的、可以帮助我们找到出路的真理。

当我们在一望无际的沙漠里跋涉或在茫茫的大海上航行，最要紧的是要把握向什么方向移动。在此行程中，最大的喜悦，是感到“曙光在前”；最大的恐惧，是弄不清方向。迷失方向，便丧失了全部行动的意义，甚至意味着死亡。

当我们身处在一些类似森林火灾的危险现场，第一位要判定的是救生的方向。

（略）

●在社会需要中谋出路。大气大成的基石是满足 社会的大需求。战争需要战士，战士需要战争，就像嘴馋需要 可口可乐，可口可乐需要嘴馋一样，在这种满足需要中迎来出 路亮丽的风景线。

到底是战争需要战士还是战士需要战争呢?

—申子题记

欲望是自身的需求，是寻找出路的动力；满 足他人或社会的需求，是出路的市场，是找到出路的地方。因而，索取，永远应立足于贡献。

—申子思维

要赚钱吗？只要你干的事真的满足了广泛的社会需要，钱就会像拧开的自来水龙头一样，哗啦啦地流来，多得不得了！

想出名吗？只要你的表现让社会大众过足“心瘾”，你的名气就会像原子弹爆炸一样，剧烈地膨胀起来，比天还大！

一本书、一首歌、一部电影、一部电视片，如果能成为社会民众的精神大餐，能满足社会贪婪的精神需求，就会以火箭般的速度迅速流传开来，就像歌曲《老鼠爱大米》、《两只蝴蝶》一个月内仅收到的 网上下载费就达400多万元，何愁没有好的出路？

人的出路在哪里？在满足社会需求里。大气大成的基石是满足社会的大需求。满足需求面越广，出路越大，满足需求面越窄，出路越小，不能满足需求，死路一条！

每台电脑都需要软件，比尔?盖茨满足了这种需求，所以成为世界首富；

忙碌的城里人都需要快餐食品，克洛克适应了这一需求，所以麦当劳迅速席卷全球；

我们每个人的出路实在是在为满足社会需要做工。譬如古代教育不发达，谁来教孩子读书？私塾先生就很有出路，现代教育发达了，不 需要私塾教育，私塾先生就没出路了，甚至消亡。

出路的本质在于满足社会需求。

“如果你下定决心要在异地发财，最好的办法就是先在当地的盖洛普民意测验机构中找份工作。在那儿，你会知道那个地方的人有什么样的生活目标，他们对当时最重要的话题持有什么看法，还有他们的生活习惯如何。”

情景 好莱坞电影“火爆”起来的“拐点”是什么？

过去好莱坞电影并不像当今这样叫好，发展很盲目， 生产出的影片就像我们今天许多出版社出的图书一样，堆在仓库里供自己欣赏，

观众并不感冒。投资电影的老板叫 苦连天，许多老板因此倾家荡产，血本无归，不知出路在哪里。

对此，大卫?奥威格认为根本原因是没有围绕观众需 求拍电影，影片不符合大众的胃口。改变这一格局的惟一办法，就是从大众口味中找出路。为此，大卫?奥威格在 投资拍电影前为老板们提供以下四项服务：

1．从票房号召力的角度衡量电影明星受欢迎的程度。 称之为“票房价值稽核”；

2．预测观众对根据百老汇戏剧、小说和电影旧作改 编的不同电影的接受程度；

第20节：天下理念引领天下出路(4)

3．调查不同片名对票房的影响；

4．调查电影观众中有多少人在一部电影发行前就听 说过它。他称之为调查“公众浸透指数”。

这种需求调查，令那些投资电影的老板、导演目瞪口 呆，原来电影业的出路在百姓的需求里！很快，推倒了以往好莱坞电影业的理念，矫正了老板的投资行为，扭转了 好莱坞电影发展的方向，好莱坞电影业的发展竟奇迹般地“火爆”起来。这一经历，也为大卫?奥威格一生的发展 奠定了一个理念——任何事物的出路在于适应社会需求！正因为如此，日后他成了全球第一大“广告业之王”。

这是世界广告霸主大卫?奥威格最深刻的体会。他以6000美元起家，现在全球100多个国家拥有359个分公司，营业额达8亿美元，成为世界广告界的顶级人物，被誉为“广告之王”。

大卫?奥威格的成功之道，就是深刻地了解社会需求！

出路的本质在于满足社会需要，这是条铁的定律。

放眼世界，我们清晰地看到：任何商品，满足社会需求就大有市场；任何企业满足社会需求就蒸蒸日上；同样，我们每一个人，你满足了社会什么需求，你就有什么出路。满足大众听歌的需要，就能成为歌唱家；满足社会民众读小说的需要，就可以成为文学家；满足社会科学进步的需要，就可以成为科学家;满足孩子学习的需要，就可以成为一个老师；满足居民小区治安的需要，就可以成为一个保安。任何个人，只要满足社会一丁点儿需求，就有自己的一条出路！

但是，我们是这么科学地生存吗？我们每天到底在忙什么？找什么出路，是在满足社会需要吗？反观我们的周身，有太多的人，做太多的事根本不考虑社会需求，看看那些出书的、办报的，看看那些在办公室里拼命写材料的，看看那些皓首穷经还在搞理论研究的，还有官办企业的，他们又有多少人了解社会的需求？他们是在为满足社会

需求做工吗？他们为什么越来越不受欢迎？为什么越来越萎缩？为什么非常努力还会走向死亡？根本的因素就是不能适应社会需求。不能

满足社会需要，必然没有出路，这是天经地义的逻辑！

处处有需要，处处有出路。满足大的需要就有大出路，满 足小的需要就有小出路，没有满足社会需要就没有出路。

你若喜爱自己的价值，你就得给世界创造价值。

—歌德

找出路的前提是了解社会需求，有什么需求就有什么出路。满足了需求，便是找到了出路。

有战争，就有战士的出路；有嘴馋的需求，就有可口可乐的出路。 反之亦然。

人的一生，为满足社会需要而存在，为满足社会需要而发展。出路与需要，就犹如硬币的两面，出路围绕需要转，满足需要即出路。

这是一个极为普通而又深奥的道理，是找出路的最重要、最基 本的理念。所以，作为最为重要的人生第一课，家中的孩子自读小 学始，我便开始给他讲需要理论。

★餐桌旁的需求理论课讲出了天底下最大的道理

儿子问:为什么要当儿子，当儿子的出路是什么？

老子答：因为家庭需要儿子、父母需要儿子。所以，儿子的出路在于满足老子的需要，目前满足家庭的快乐，今后满足老子的养老送终。因而，要为老子好好活着。如果不能满足这些需要，家庭就可以不要儿子，也就没有儿子在家庭中的出路。

儿子问:当小公民的出路是什么？

老子答:正常的人都要当公民。当公民是为了满足国家的需要，满足保卫国家的需要、建设国家的需要。所以，当公民的出路在于满足国家的需要。满足不同的需要，便形成不同的出路，扮演不同的角色， 如医生、老师、军人、科学家等，如不能满足任何需要，就不要活在 这个国家里。

儿子问:当官的出路是什么?

老子答:当官是为了满足老百姓的需要。老百姓需要人组织、需要人为他们办好事、需要人造福。当官的出路在于满足老百姓的需要。因 而，满足一村人的需要，可以当村长；满足全县人需要，可以当县长； 满足全省人的需要，可以当省长；满足全国人的需要，可以当总统。不 能满足需要，就要从官位上滚下来。

第21节：天下理念引领天下出路(5)

儿子问：怎样才能有钱，才能发财?

老子答:钱是满足社会需要的回报，满足多少需要，就能得多少钱。比尔?盖茨满足大家使用电脑的需要，全世界若有10亿人使用他的软件，每人给他回报1元钱，他就能得到10亿元，回报10元，就能得到100亿元。发财就是大大地满足他人的需要。大大地满足需要就大大地发财，小小地满足需要就小小地发财。所以，赚钱与发财不是满足自己的需要，而是要满足他人的需要。不能满足他人的需要，就得不到钱，就是穷光蛋一个。所以，人的价值在于奉献，索取是自然的回报。不能奉献，自然就没有索取。

处处有需求，处处有出路。社会需要五花八门，出路也就绚丽多姿；社会需要无穷无尽，所以，寻找出路便永无止境。满足社会小的需要，就有小出路，满足大的需求，就有大出路。

★“麦当劳帝国”席卷全球的真正原动力是什么?

麦当劳总裁雷?克洛克，适应了全世界各种肤色、各种语言、 各种文化的人们的共同需求—“方便、快捷、卫生”的吃饭需求， 创造了麦当劳从美国的一个小镇迅速席卷全球每一个角落的神话。

1955年，第一家麦当劳餐厅在美国伊利诺斯普兰开张，尔后，

便以惊人的速度发展，到1961年，麦当劳在全美共有323家连锁店，到1964年，上升到657家；1965年，达到710家；1967年， 更增至900余家。至今，全世界已拥有2.8万多家麦当劳餐厅。在 中国，有500多家，麦当劳的黄金双拱门已经深入人心，成为人 们最熟悉的世界品牌之一。全世界每天有近4000万顾客到麦当劳 用餐。从1970年到1980年，麦当劳一共卖出300亿个汉堡，即每 天卖出820万个汉堡包。

麦当劳为何能跨越地域界线、跨越文化界线，以如此惊人 的速度发展? 是需求，是全球人共同的快餐文化需求，推动着 麦当劳秋风扫落叶似地席卷全球。克洛克满足了这种需求，成 就了“麦当劳帝国”。

顺着需求找出路，出路围着需求变。

机遇是什么？是恰当的时候和恰当的地点出现的新需求。

—申子思维

传统社会，个人的出路大都由父母安排、组织安排，大学生则由学校分配出路，尽管也许是在适应社会需要，但个人是没有这种体会的。而现在要通过市场配置，要自己找出路。于是乎，许多大学生走向社会后，便不知出路在哪里，甚至认为没有出路。为什么会这样？究其原因，一是不懂得出路是适应社会需要，不从社会需要中找，如机关本来就不需要几个大学生，但大家偏要往机关里钻，出现招一个

公务员几万人考的局面；二是缺乏“火眼金睛”，发现不了社会需求， 不知社会需求在哪里？所以，捕捉不到机遇。机遇是什么？是恰当的 时候和恰当的地点出现的新需求。三是缺乏满足社会需要的态度、心 理和技能，即缺乏满足社会需要的本事。如此，当然就找不到出路。

顺着需要找出路，很快就会发现，社会的巨大需要为现代人的出路提供了一个无比宽广的舞台。

哪里有需要，哪里就有出路。哪里有需要，我们就到哪里去。

在这个世界上，许多人都抱怨没有出路，而实际上，类似从“吻”中找出路的情境很多，并且还常常降临到我们身上。只是因为没有用心去感受，去倾听，去体味，去捕捉，以至于许多时候，出路摆在我们面前，而我们仍浑然不觉。

为此，我们捧着一颗心建议：

1．遍地有需要，遍地有出路。坚信天无绝人之路啊！

2．要有一双慧眼，善于发现新需求，它就是新机遇。

3．打造满足社会需要的本事和能力。出路的大小取决于满足社会需要的广度和深度。要有大出路，就要有满足大的社会需求的本事。

4．没有出路不要抱怨，相反要问问自己，我满足了社会的什么需要没有？

5．需求变了出路变，出路围绕需要转。

●从兼容中赢得出路。大气大成的平台是融心融智 融天下。大气量、大胸怀必有大作为！比尔?盖茨的出道是兼 容IBM和苹果公司两大电脑系统；同样，从东西方文明的优 势兼容中走出了中国的改革开放之路。（略）

●思路决定出路。大气大成的标志是有高明的大思 路。人与人的差别，是脖子以上的差别，大思路决定大出路！ 思维转动人生，思路玩转出路！

人与人之间的区别，主要是脖子以上的区别 —大脑决定一切！

—比尔?盖茨

思维转动人生，思路改变出路。（略）

第22节：天下思维总揽天下出路(1)

卷四:天下思维总揽天下出路

—拿起谋划出路的“秘密武器”

天下思维，一统天下。

——申子题记

社会的复杂性注定我们一生许多时候要在灰色 地带摸爬滚打，在非确定性中打造出路，的确需要一点儿“大智慧”。

——申子思维

在这个物竞天择的时代里，鱼奔鱼路，虾奔虾路，各自以不同的思维方式，选择不同的路径，获得不同的资源，实现不同的理想。谁拥有良好的思维方法，谁就能用最少的代价最先达到理想的彼岸；谁能在沉睡中唤醒思维的灵感，谁就能最早脱颖而出！

出路思维说起来很深奥，管用的还是种“狗屎思维”。因为不论是捡狗屎还是找金子，不论是当士兵还是当将军，时刻要用到的思维方法不外乎是定位思维、路径思维、规则思维、网络思维和策划思维。为 取个雅名，权且把“狗屎思维”命名为“天下思维”。

●“狗屎思维”最神奇。魏天明在长期的捡狗屎 生涯中，形成了一套特别的思维方法，在书中找“狗屎”，升 学考试押题百发百中；在股市中找“狗屎”，买的股票一路 狂飙……

找出路其实就像捡狗屎，但应知道何时何地有狗屎可捡。

——申子思维

出路思维并不是那么高深莫测，也不是要把宏观思维、微观思维、 正面思维或反向思维全部弄明白，那是书呆子的思维，是聪明反被聪 明误的思维。出路思维其实很简单，就像捡狗屎一样，知道狗在何处 拉屎，你在第一时间赶到去拾就行了。

有位叫魏天明的朋友，干什么，成什么。读书时尽管小时候没有受过系统的基础教育，但考大学、考研读博，每次金榜题名；做学

问， 成果累累，评职称，一路“破格”，三十出头就晋升为教授；业余经商， 财源滚滚，尤其是买股票，百发百中；尔后当官，同样是春风得意，一 路飚升。

魏天明先天成长的环境极差，没关系可依赖，没后门可走，一口土话，外表似乎也没什么特别之处。但为什么这么走运？是天神光照？祖坟贯气吗？还是靠什么特别的智慧这样东来东顺、西来西就？

情至深处，魏天明很真诚地说：“我有什么？还不是靠那么点‘狗屎思维’？”

何为“狗屎思维”？他讲了一段小时候鲜为人知的经历：

小时候因为家里特别穷，从8岁开始，为了筹集每学期2元钱的 学费，他必须每天捡6斤狗屎卖给生产队做肥料，每斤5厘钱，6斤共

3分钱。为了不影响上学，必须在每天早晨7点半以前完成这一任务。

茫茫山野，袅袅炊烟。到哪里捡狗屎？狗又会在什么时候到什么地方拉屎呢？

小小年纪，时刻琢磨狗屎，夜晚睡觉，满脑子想到的是狗屎，琢磨方圆几里地内有多少条狗，可能会在何时何地拉屎？很自然，他也把捡狗屎的思维用到了课程学习上。在课堂上，把老师讲的知识点视为狗屎，做上记号，读完一本书，便习惯性地罗列出该书是由多少堆狗屎组成的；后来就形成习惯了，不论看什么事，把重要的都视为狗屎，以狗屎作为思维的起点洞察万事万物。

长年累月地先拾狗屎再上学的生活，自然养成了一套习惯性的“思维智慧”：

一是定位思维。即狗在什么地方拉屎？什么时候在什么地方有狗屎可捡？

二是路径思维。即按什么路径去捡狗屎，保证不走弯路，在较短的时间内拾到应有的狗屎。

第23节：天下思维总揽天下出路(2)

三是效率思维。即不影响上学，必须在早晨7点半以前捡到6斤 左右的狗屎，这就要有非常强的效率意识。

四是联想思维。即看到狗屎就会想到这家主人的生活状况，了解这家人的生活，就知道这家的狗会拉什么屎。

五是网络思维。即在一个局域网中，弄清狗的分布与狗屎的分布。

六是策划思维。尽管是拾狗屎，前天晚上睡在床上必须进行周密的策划，什么时候出发，走什么线路，达到什么目的？同样有一套行动方案。

这就是他的“狗屎思维”！他回忆自己的人生路，真正能帮助自 己一辈子的东西是什么？他打心眼里认为是“狗屎思维”。他学富五 车，读研究生、读博士，贯通中西文化，还学了好几个不同的专业，一 摞又一摞的读书笔记可堆成一座小山，但他认为，这仅仅是对“狗屎 思维”的拓展和深化，本质上对“狗屎思维”并没有实质性的突破。

的确，他成功的一生是用狗屎思维指导的，狗屎思维总揽了他一生的出路：

—升学考试，把书中的“狗屎”挑出来，押题百发百中。无论是 高考，还是考研考博，都能在较短时间，把学问中的“狗屎”挑出来， 考试百发百中。

—他研究军事，发现《孙子兵法》中的智慧与狗屎思维有异曲 同工之妙；用狗屎思维能够准确地判断拿破仑军事的得与失；敌人在 什么时候、什么地点出没？狗屎思维判断的准确率极高；他研究地方 经济发展，认为什么地方有狗屎可捡，应组织什么力量以什么方式去捡“狗屎”，写出的地方经济发展研究报告引起极大的反响。搞科研，按狗屎思维选择课题，每搞一个课题，都能取得不同凡响的成果，且频频得奖。

—他业余炒股，同样按狗屎思维操作，从几千支股票里挑出几 支最能涨的“狗屎”来，在行情低迷时买下捂住，没有不翻几番的股。 他只有2000元钱入市，几年下来，居然赚了几十万。如张裕A、五粮液、茅台酒、深中集等股票，一上市就认定这是要买的“狗屎”，亲朋都买，个个发财。在图书市场低迷的情况下，他指导书商做书，把找选题当做找“狗屎”，又按找“狗屎”的经验去找市场，出版商因此赚 得盆满钵盈。

哇噻！原来这种狗屎思维，居然是他立身于社会、并处处卓尔不群 的“秘密武器”。

狗屎思维引导魏博士走向成功，也为我们每个人寻找出路提供了一套有效的思维方法。

人的一切活动都是由特定的思维支配的，拾狗屎是一个完整的行动链，狗屎思维涵括了人类行动思维甚至一切高级思维的基本元素，如目标定位、路径选择、局域网的分布、策划行动方案等，所以，狗屎思维就是一种神奇的出路思维。

这并不是说每个人找出路必须先要去拾狗屎，但必须要通过一段人生经历培养出自己认同的思维方式，使自己因此而受益终生。 或刻骨铭心地经历一件事，从中“悟”出道理来，“悟”出成功的方法来。 有了这种思维，便拥有了驾驭人生出路的“核武器”。

●定位思维。心中要有太阳，用目标总揽出路。定位、 定好位，知道自己的出路在哪里？坚守、再坚守，一生成就一 件事。像犀牛一样总是朝着定位目标义无反顾地向前冲。 （略）

●路径思维。鱼路与虾路，各显神通。美国的老百姓说， 总统级的出路是“斗出来的”，州长级的是“跟出来的”，其他 人有带出来的、跑出来的、干出来的，林林总总，关键要吃透 “路径四要素”。 （略）

走天下路，走天下最适合自己走的那一条路。

—申子题记

●规则思维。孙悟空的出路永远在“如来佛的手掌”里。 社会有张无形的网，“显规则”不能碰，“潜规则”要自通，用 如来佛的智慧理清人生出路的大格局。 （略）

不要跟“上帝”作对，那是任何人都难以对付的。

—申子题记

●网络思维。蜘蛛织网又一次唤起了拿破仑的雄心。从 古人的织网捕鸟到现代大学生网上经营“破烂”，网上出路，机 会何其多！经营天下，原来如此简单！

第24节：天下思维总揽天下出路(3)

现代人的才能，是向世界延伸的才能。这就是秀才不出 门，经营天下事。

—申子题记

蜘蛛织网启发了久困英雄，又一次唤起了拿破仑的雄心。

拿破仑被第六次反法同盟击败后，囚禁在地中海厄尔巴岛的死牢里。他像死猪一样地躺着，看不到任何有生命的东西，对未来彻底失望。他不经意地瞄向墙角，发现一只蜘蛛慢慢地、不停地编织着网，不 停地织呀织，拿破仑的眼睛跟随着蜘蛛的网不停地转呀转。他发现蜘 蛛是多么了不起，蜘蛛的谋略和耐心简直是举世无双：网破了，要及 时补上；被风吹毁，就马上另结一张新网，从没有丝毫的犹豫。在它 的网还未完全织好时，一只小昆虫误触了它的网，粘在上面无法挣脱， 蜘蛛竟然理都不理，一步一步有规划地继续编织着它的网。只有当它 确定自己的网万无一失时，它才会享用盛宴。

就这样，在死牢里，拿破仑望着蜘蛛浮想联翩，夜不能寐，按照

蜘蛛织网的思维，把自己从离开故乡科西迦以后，在政治军事斗争中 的各种成败得失，梳理了一遍又一遍;虽然自己在军事和权力斗争中过 了把瘾，但在许多方面比这位蜘蛛朋友差远了;该拉拢的没有好好拉 拢，该扶持的没有扶持，该用的人没有放到应有的岗位上去，该防范 的没有足够的警惕。在军事部署上也有许多漏洞，军事组织上也没有 蜘蛛织网这么慎密。尤其是没有蜘蛛这种工作作风和忘我的敬业精神， 自己每次在打仗之前还要悄悄地去和情人约会，好像不约会自己的那 支炮兵部队就没有战斗力一样，这岂不是把自己的前途当做儿戏? 基 本的网都没有织好，怎么能追求个人享受呢? 糊涂呀糊涂，怎么犯了 这么多的糊涂呢?

不过还好，虽然自己被关进死牢里了，但原来织的网还没有完全破，还有无数的兄弟在外面等待，还有无数的力量可以争取，只要想

办法出去，重新织网，吸取教训，还可以卷土重来。

就这样，蜘蛛朋友给了这位困厄英雄许多启迪，他从中似乎悟出了许多道理，使他重新点燃希望之火，潜回法国，网罗力量，又一次爬上了权力的巅峰……

人类的智慧自古以来就重视“网”的力量。网络时代的到 来，又颠覆性地改变了社会经济发展的格局，网络思维越来越 成为寻找出路的主导思维。

也许是蜘蛛很早就给人以启示，人类的智慧自古以来就重视“网”的力量：远古的人早就学会了织网捕鱼、织网捕鸟；在社会活动里则挖空心思编织人际网、家族网、老乡网，尔后又有“朋党”网、政党 网等。还有各种政权组织、经济组织、军事组织等，什么是组织？组

织就是为了某一目的而结成的一种网络形式。

网络是资源的链接，网络主导出路。找出路就得进入一定的“网”上， 谁编织的网大，谁可利用的资源便多，谁的出路也就大，反之亦然。如同 麦当劳、肯德基通过建立庞大的全球性连锁店网络而成为“快餐大王”， 市场经济运作的经验，反复证明了“渠道为王”、“网络为王”的道理。

找出路，离不开网络，而且，只有网络，才能成就人的出路。

21世纪，人类已经进入网络时代。

最早促成网络飞跃性发展的是雅虎的创办人杨致远。他原是美国一所大学里的学生，偶尔编制了一个程序，以帮助他和其他计算机用户进行交流。有一天，他突然觉得这个简单的程序孕育着一种前所未有的力量。他设想，如果有一天全世界的人都可以在他创造的这个东西上交流，无疑是一种划时代的变革。他把发明的这个东西称为“网”。

1995年，全世界只有1400万人上网，1996年达到4000万人，1997年达到8000万人，1998年又翻了一番，接着每年以几何级数递增。比

尔?盖茨在《未来时速》这部书里预测，公元2010年时上网人口会达到15亿。

网络的发展极大地改变了发展的格局，把个人与世界紧密地联系起来，为人的发展打开了一个无限宽广的空间。

曾经，有一个叫希尔斯的公司花了100年的时间成为全世界最大的百货公司。但在1980年才成立的沃尔玛在20年之内就超过了希尔斯成为世界上最大的百货公司。可是，网络的发展使1995年才成立的网络书店亚马逊仅花4年工夫，市场价值就超过了沃尔玛。

网络完全改变了我们的生存状态和发展状态，改变人流、物流、信 息流的各种方式。以商业零售为例，中国目前最大的书店西单图书大

所有的人都是井底之蛙，区别在于井口的大小。 （略）

●策划思维。没有策划的出路是蠢猪的出路。把自己当 做品牌进行策划与运作吧！科学设计出路，策划产生奇迹！

当我们在办身份证的时候，如果能意识到这是在对一个 品牌进行注册登记，那么，出路也近在眼前了。然而有这种 想法的人少得可怜，所以，出路总是那么茫然！ （略）

第25节：天下规律转动天下出路(1)

卷五:天下规律转动天下出路

—出路规律：铺设路轨的“金刚”

以天下之道，驰骋天下之路。

—申子题记

道路道路，有“道”才有路，有路必有“道”。 道道，玩转人生！

—申子思维

《庄子》里有一个描写大盗跖的故事，有一次，他手下的人问他：“盗亦有道乎？”跖告诉手下，不管做什么都有道，做大盗也有道，而 且有五道：一是“圣”，要比偷鸡摸狗者圣明；二是“勇”，下手时一 马当先；三是“义”，做完案后主动“断后”；四是“知”，懂得可为与 不可为；五是“仁”，即分赃合理。“五者不备而能成大盗者，天下未 之有也。”

人生的出路到底是如何走出来的？这个问题看起来复杂，实则有道。它犹如一盘令人玩味的棋，奥妙无穷。但不管这盘棋如何微妙、如 何复杂、如何多变，都有其内在的棋路、内在的棋道。

天下出路，都有规律，掌握规律，玩转出路。

●“雄心”引导律。欲望这一“魔鬼”会给人装上 一颗“雄心”，给人装上一部永不停歇的发动机，使人像狮子 一样勇猛，像狐狸一样富有智慧。

找出路，先要给自己装上一颗奔腾的心！

——申子思维

统治世界的不是意志，而是欲望。

——米尔斯

没有“雄心”，哪有出路？

“雄心”这东西，基本元素来自于人的欲望。在文艺复兴以前，世界上的大多数人把欲望视为“魔鬼”，可是现代，如果把某些欲望掺入

一些文化因子，取个好名字便说成是“雄心”。所以，直到如今，还是有许多人弄不清这一“魔鬼”或“雄心”的狰狞。于是，这里便有三问：

一问:人心中装的“雄心”有多大?

古人说：人有七情六欲。美国心理学家马斯洛根据人的不同需要， 由低到高依次划分为五个层次：即生理的需要、安全的需要、社交的 需要、尊重的需要和自我实现的需要。五个层次这么清晰，似乎有点 无稽之谈。但人的欲望的确是像大海一样，永远得不到满足，永远是 贪婪的。世界上已有的东西，看得见、摸得着，甚至只要能想像的东 西，都想得到，都想拥有。即使是世界上还没有的东西，人们也会产 生很多妄想，希望总有一天能够拥抱在自己怀里。人到底有多少欲望， 永远无法统计。

二问：“雄心”是干什么的?

美国学者房龙在谈到拿破仑时说：“野心是相伴他一生的终极动力。他要使‘拿破仑’成为世上仅次于上帝的最重要的名字的绝对意义，所有这一切欲望，将拿破仑推到了前无古人的荣誉巅峰。”

欲望是行为的原动力，在人的整个生命历程中起最大作用的莫过于欲望这一“雄心”。人的一举一动，起因于欲望;人的喜怒哀乐，起 因于欲望的满足或受阻。欲望在个体行为中所起的作用有:

1.欲望是引发个人行为的直接原因;

2.欲望为个体行为提供力量以达到其体内平衡;

3.欲望为个体行为提出目标和理想;

第26节：天下规律转动天下出路(2)

4.欲望使个人明确其行为的意义。

爱默生曾这么说:“没有欲望，成不了任何大事。”有欲望，才有梦想、渴望、追求；有欲望，才有兴趣和激情，才有创造和成功的动力， 才有钢铁般的毅力和坚强的行动，才能找到理想的出路。

三问:“雄心”与出路是什么关系?

第一，雄心是寻找出路的原因。如果没有欲望，人就不会有想法， 更不会想办法，自然不会付诸行动;反之，如果对某种事物有着强烈的 欲望，便会紧张起来，并积极地行动起来。如马斯洛所说的:“如果一

个人极度饥饿，那么，除了食物以外，他对其他东西会毫无兴趣。他 梦见的是食物，记忆的是食物，想到的是食物。他只对食物发生感情， 只感觉到食物，而且也只需要食物。”

第二，雄心是寻找出路的动力，欲望越强，动力越足。对此，伟大导师恩格斯的论述最为精辟，他明确指出：“卑劣的贪欲是文明时代从它存在的第一日起直到今日的动力。”

第三，雄心为出路进行目标定位，为寻找出路提供内在的意义和理由。许多人的所作所为，其他人看来不可理喻，甚至认为有“怪僻”或神经有问题，其实，就是有一种特别的欲望在支配他，如一些痴迷发明创造的人，便是如此。

第四，一定的出路就是一定的欲望得以实现。如一些大学生想进机关当公务员，实现了这一欲望，即在一定时期内找到了一条出路。新 的欲望产生，又要寻找新的出路。欲望无止境，寻找出路也无止境。

美国《财富》杂志每年要列出全球最富的100人，有人研究，发现这些富人95%以上的从小就有发财的欲望，57%的全球巨富在16岁

之前就梦想要办自己的公司。可见，要发财，从小就须有发财的雄心。

所以，有出路必有“雄心”，没有“雄心”，肯定没有出路。

穷人最缺的是“雄心”。

法国有一位早年贫穷的富翁临别人世时，立下遗嘱悬赏100万法郎，以“穷人最缺的是什么？”为题，征集他自己致富的秘密。遗嘱 公布后，有48561人寄来了自己的答案。答案五花八门，说穷人最缺的是金钱、是机会、是技能、是勤奋、是权力、是方法，应有尽有。在这位富翁逝世一周年的纪念日，公证部门公布了富翁一生体会出的答

案—“穷人最缺少的是成为富人的野心。”

在所有的答案中，只有一位年仅9岁的小女孩猜对了。为什么她会找出如此绝妙的答案？她在接受100万法郎的奖励时说: “每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

这一谜底震动欧美，许多富翁毫不掩饰坦言：野心是“治穷”的 特效药，是所有奇迹的萌发点。

弗洛伊德提出了著名的“力比多”动力说，认为人类的一切行为 都是受“力比多”即性欲的支配，甚至偏执地认为希特勒发动战争、莎 士比亚写出文学巨著，也是“力比多”冲动所然。我们虽然不会苟同 这一理论，但是也能清楚地看到，没有欲望，是万万不能成事的。

欲望，正是欲望使得人的行为积极起来。充满欲望是找到出路的第一原动力。

从政的斗志昂扬，一定有很强的“公仆欲”；发财的忘我工作，一定有很强的“致富欲”；想出名的自然有强烈的“表现欲”。没有欲望，就没有激情，就没有目标，就没有奋斗，终其一生，“死狗”一条。所以古人云：“哀莫大于心死。”拿破仑说：“不想当元帅的士兵，决不是好士兵。”在企业里，积极努力的员工，一定是有强烈成就欲的员工。

欲望是一种“雄心”。欲望组成“心理王国”，给人装上一颗“雄心”，使人像狮子一样勇猛，像狐狸一样富有智慧。这颗“雄心”是属于个人的那部分“宇宙力量”，只要让它热切地工作起来，就有力量使人去左右环境，找到出路。所以，有人深有体会地说：“幸运儿便是一生都受雄心这个精灵驱使的人。”

第27节：天下规律转动天下出路(3)

雄心是一种“壮志”，一种追求，一种“冲劲”。人的欲望有多强

烈，就能迸发出多大的力量。当我们有足够强烈的雄心去寻找出路的 时候，体内蕴藏的所有潜能都会充分涌动起来，即使不能让天上的神 低头，也要使地下的魔鬼让路！

“雄心”引导出路，“心力”有“三招”。

一招：把“魔鬼”加工成理想，让“雄心”引导出路。

霍桑说：“理想是世界的主宰。”伟人邓小平认为，“四有”新人，第一是“有理想”。因为理想是管人生方向的，是人生出路的灵魂和原动力。正因为如此，陀思妥耶夫斯基才会说：“无论是人类还是民族，如果没有崇高的理想，就不能生存。”理想是如何来的？我们认为，理想的源头是欲望，是加工升级了的欲望。

如果绝对地张扬原欲，鼓吹欲望决定出路，显然是错误的。湖南株洲有一位中学语文老师，在课堂上宣扬读书是为了“赚大钱，娶美女”，引起轩然大波，结果被开除教籍，永不录用。这位老师错在何处？ 错在宣扬“原欲”，而没有把欲望加工成“理想”。因为，人欲横流，欲 火中烧，为所欲为是任何社会都难以容忍的。因此，文明的功能就是 将欲望隐藏起来，对“原欲”进行加工、升华，将它变为理想、志趣、 追求之类的高雅的东西。

弗洛伊德说，人类的文明是将“原欲”埋藏在海底的冰山里，露 出在海面上的冰山之尖，就是人类所认同的关于“梦想”、“追求”和 “理想”之类的东西。所以，要善于遵循文明“游戏规则”，把个人的 欲望与社会进步和发展结合起来，从而确立人生的理想。要对欲望进 行科学引导，让“魔鬼”变为神圣而美好的东西，由它施展“魔法”和 “魔力”，引导我们找出路。

出路源于想法，理想为出路定格。

正如约翰?奥克斯纳姆所说:

每个人的面前，
都摆着条条道路。
高贵的灵魂在高处行走，
低贱的灵魂在低处摸索;
中间那雾蒙蒙的平地，
余者四处漂泊。
但是每个人的面前，
都摆着条条道路，
每个人决定自己的灵魂走的路。

二招：把“雄心”着上“魔力”，以兴趣撞开出路大门。

许多人很迷惘，不知道自己的出路在哪里。其实，要弄清自己的出路在哪里，必须弄清楚“我到底喜欢什么？”“我的兴趣在哪里？”

兴趣是什么？兴趣是指人们渴望参与某项活动，并且有积极情绪色彩的心理倾向。孩童的兴趣也许基于好奇，但真正较成熟、稳定而理智的兴趣，是在人的欲望基础上逐渐产生和发展的。如有求知的欲望才有学习的兴趣，有赚钱的欲望才有做生意的兴趣。欲望是兴趣的源泉，兴趣是欲望的表现形式。

寻找出路，首先要倾听自己内心的声音，了解自己的爱好与追求所在，这是最重要的。爱好是最好的老师，只有爱好才能充分调动生命的激情和创造性，才能引领我们找到出路。人生最大的失败不在于你没有得到自己想得到的，而在于没有去做自己想做的。

心中的“魔鬼”所在，就是兴趣所在，兴趣所在，便是出路所在。兴趣越强烈，出路越现实。

◎伟大的发明家爱迪生还是在孩童时就对发明创造充满了幻想，迷上了做各种试验，当他想了解火苗到底怎样生长时，父亲的仓库便化为灰烬；当他想了解小鸡是如何孵出来的时，自己就 一动不动地趴在鸡窝里，满心想通过体温孵出小鸡。他对五颜六 色的试剂和捡来的玻璃瓶情有独钟，一有时间就钻进地窖摆弄这 些玩艺儿。还

经常把这些破烂带到学校去，尽做些非正常孩子所 做的事，老师把他当做妨碍他人的“笨蛋”、“低能儿”，由其母亲 领回了家。失学的爱迪生仍然一往情深地做实验，后来果然成为 世界上最伟大的发明家。

我们对事物的兴趣可分为四个境界:

第一境界—好奇与爱好。

第28节：天下规律转动天下出路(4)

兴趣不够稳定，如许多人爱好打球、读书、唱歌、下棋等，但并不是每个有爱好的人都从中找到了出路，也有许多人从中误了出路。为什么呢？因为，这时的兴趣具有试探性、猎奇性，遇到困难，许多人就退缩了，放弃了追求，兴趣也就消失了，自然不能修成正果。

第二境界—“上瘾”。

就像抽烟的有烟瘾一样，迷上了某一事物便难以舍弃。爱好下棋的 有“棋瘾”，打球的有“球瘾”，当官的有“官瘾”等等，到了这一境界， 一般从中能找到出路。如我遇见这样一个朋友，做生意上了“瘾”，白 天黑夜，满脑子想的是生意，尽管多次碰壁，有时亏得血本无归，负债累 累，但还是要做生意，最终发了财。正如马斯洛所说的：“音乐家必须演 奏音乐，画家必须绘画，诗人必须写诗，这样才会使他们感到最大满足。”

第三境界—“痴迷”。

就像爱迪生迷恋发明，陈景润爱上数学，邓亚萍离不开乒乓球一样，不论做什么事情，一旦到了“痴迷”境界，必有出路。有“数学

之神”称号的古希腊科学家阿基米德，在工作中忘记了吃饭，甚至忘 记了他自己的存在，有时，人们会强制他洗浴或敷油，他都浑然不知， 他会在火烧过的灰烬中，甚至在身上涂的油膏中寻找几何图形，完全 进入了一种忘我的境界，更确切些说，他已如痴如醉地沉浸在对科学 的热爱之中……这种“痴迷”，推动着他走向伟大的成功。

第四境界——“圣”与“王”。

这是兴趣的最高境界，到了这一境界，便成了某一领域的“圣人”或“大王”，必有大出路。但从常人看来，进入这一境界的人就是“呆子”或“傻子”。如围棋大王聂卫平就是“棋圣”，可能所有的神经组 织都被“棋化”了，除此之外，心中别无他物。韩国的棋王李长浩更 是非同

一般，从他人看来，俨然是一尊“石佛”。“呆”到什么程度？“圣”到什么程度，简直到了“水火不进、刀枪不入”的境地。

历史上最杰出的书法家王羲之，被人们称为“书圣”。他练字时，真是到了废寝忘食的地步。到了吃饭时间，书童给他送来他最爱吃的蒜泥和蒸馍，催他吃饭，他连头也不抬一下，仍专心致志练字。夫人来到书房劝他吃饭时，只见他拿着蘸满墨汁的馍往嘴里塞，弄得满嘴乌黑。夫人哈哈大笑，王羲之仍心醉神往地写他的字，也没觉察出把墨汁当成了蒜泥，见夫人到来，还直夸她做的蒜泥特别好吃。可见，“圣 人”乃“呆子”也。

兴趣就是“魔力”，是出路的牵引力，它会推动我们沿着一定的方向不知疲倦地前进着、工作着、创造着。可见，找到出路的巨大秘密就在于强烈的兴趣和爱好及由此产生的无限热情，它驱使我们以惊人的毅力和锲而不舍的精神，在某个方面取得辉煌成绩，并最终撞开出路大门。

三招：把“雄心”变为行动，让行动成就出路。

心想能事成吗？那是黄粱美梦，那是美好祝愿，那是一厢情愿。成 事没这么简单，所以，心动不如行动。有欲望，有想法，关键要用实 际行动去追求。只有不懈地去追，努力地去求，哪怕碰得头破血流，都 在所不惜，才有可能梦想成真。

欲望可以变成财富，变成地位，变成出路。那么，该如何变呢？

1．把你所渴望的目标，谨记在心。这种目标不能笼统模糊，而要具体，如财富目标，要确定具体数字。

2．明确你准备付出多少代价，准备用什么条件，以实现你心中的追求。

3．在什么时候实现目标，要定下一个具体日期。

4．定出一个明确的行动计划。

5．把上述问题写成一个行动宣言。

6．每天将这项宣言大声朗读两次。然后，要不断地去行动，要不顾一切地去行动！

这六项行动步骤是美国钢铁大王卡耐基的体验成果，当他还是 一名钢铁工人时，便设计了这一方法，并使自己获得了巨大成功。 发明大王爱迪生也大力推崇这六项行动步骤，认为它不仅能使人 积聚财富，更是使人找到任何出路的良方。

第29节：天下规律转动天下出路(5)

●大变大成律。达尔文说：“存活下来的物种，并不是 最强的和最聪明的，而是最能适应变化的。”变化就是生活，曾 国藩一生三变，变化面前“三种人”，大成人生不仅适应变化， 而且引领变化，以自身的“大变”走向“大成”！

世界上不变的东西只有一项，这就是“变”。当一场变 革到来的时候，你要么领先，要么跟随，要么就被踢出历史 舞台。 （略）

●高压逼进律。大成者总是在“大压”中孕育出来，逼 出来的老板、逼出来的伟人，世上的王侯将相，哪个不是被逼 出来的？找出路有“精、狠、准”三个字，都是在“高压”的 锻压下炼出来的，是压力赋予出路的一种财富。 （略）

世界上有几个老板、几个伟人不是被逼出来的呢？

—申子题记

●“牵牛鼻子”律。在任何特定的事物中，重要的 因子通常只占两成，不重要的则占多数。掌握“重要的少数”， 就能掌控全局。所以，要善于抓关键人物、关键事情、关键 时刻！

社会很热闹，唱戏的又有几人？人生之路很漫长，关键 之处又有几步？ （略）

●皮毛结合律。河里的沙石进入传动带，不知不觉地 走到了高处。粘在一张有出息的“皮”上，“毫毛”也闪光！ 用好“三张皮”，与“势”结合，与时俱进；与人民结合，赢 得未来！ （略）

要成为一根有出息的毛，必须粘在一张有出息的皮上。 所以，民族的出路永远大于个人的出路。

—申子题记

●合作双赢律。“大气”大在大合作上。从古老的乡党、 朋党到现代的政党，从古老的“三个篱笆”到现代的WTO，合 作越来越科学化，

没有合作，简直就没有出路。遵循合作的“大 气策略”，把合作进行到底！（略）

●集中优势律。集中大力是大气大成的“铁律”。打开 出路的大门要学毛泽东用兵—“集中大力”！人力、财力、 物力、心力，通通调动起来，集中能形成无坚不摧的力量！

应集中绝对优势兵力，即集中六倍、五倍、四倍于敌，至 少也是三倍于敌的兵力，并集中全部或大部的炮兵，从敌军 诸阵地中，选择较弱的一点（不是两点），猛烈地攻击之，务 期必克。

—毛泽东

无论是政治还是经济，无论是打开市场还是打开出路，都 要求握紧拳头，集中大力，重拳出击。

重要的不是你的判断是对是错，而是在你判断正确的时 候，你是否能最大限度地发挥出自己的力量来。

—索罗斯

武功中的一指禅、二指禅，武术原理是将全身的力量集中到手指上，正因为集中，纤弱的手指可以变成擎天柱！

人的智力、精力、财力都是有限的，找到出路，意味着人生的新突破，要攻克前进路上无数的堡垒，要跨越平时难以想像的障碍，要与无数竞争对手进行顽强的较量。这就要求我们调动一切有生力量，让神经高度紧张起来，让人财物等自己所拥有的或可以借用的一切资源集中起来，就像刘翔在奥运会上参加110米跨栏最后冲刺一样，全身的力量集中得足以使人“飞”起来。如此集中优势力量，哪会撞不 开出路的大门呢?

集中优势力量行动，是自然界一切生命体求生存、找出路必须遵循的原则。这一原则在军事上称为“集中兵力”或“集中优势兵力”。 马克思说:“战略的奥秘就在于集中兵力。”毛泽东则说:“集中优势兵 力，各个歼灭敌人。”《美国百科全书》是这样说的:“战略，从军事意 义上

说，就是在必要的时间和必要的地点向战区集中优势兵力以创造 条件，在战场上彻底消灭敌人的艺术。”

“毛泽东用兵真如神”。神在何处？神在行动起来，势如破竹，横扫千军如卷席；神在集中一切有生力量，全力以赴为目标服务。毛泽东在论及战争时，多次强调：“每战集中绝对优势兵力（两倍、三倍、

四倍、有时甚至是五倍或六倍于敌之兵力），四面包围敌人，力求全歼， 不使漏网。在特殊情况下，则采用给敌人歼灭性打击的方法，即集中 全力击敌正面及其一翼或两翼……力求避免打那种得不偿失的、或得 失相当的消耗战。这样，在全体上，我们是劣势（就数量来说），但在 每一个局部上，在每一个具体战役上，我们是绝对的优势，这就保证 了战役的胜利。”

第30节：天下规律转动天下出路(6)

毛泽东同志驾驭时局的重要法宝之一，就是集中优势抓主要矛盾。 这一战略思想在军事上就是集中优势兵力，歼灭敌人有生力量。如解 放战争中的辽沈、淮海、平津三大战役，更是运用这一战略思想的典 范，从中显示了集中优势兵力这个法宝的巨大威力：

解放军打锦州时，集中16个师对敌7个师；

打廖耀湘兵团时，集中10个纵队29个师对敌12个师；

围歼黄伯韬兵团时，集中6个纵队13个师对敌4个军8个师；

围歼黄维兵团时，集中10个纵队29个师（旅）对敌8个军10 个师;

打天津时，集中5个纵队22个师对敌10个师。

正因为解放军集中力量，从而达到了速战速决和全面歼灭敌人的目的。正如毛泽东所说的：“集中大力打敌一部，用力省而成功多，既能全歼，又能速决。”

“集中大力”是毛泽东同志一生的行动法则，如为斗“私字一闪念”，党政军群团、工农兵学商，全体大行动，从80多岁的老太太到

牙牙学语的红小兵，全体参与。无论国家机器，还是媒体喉舌、文艺 战士，都是“专政工具”。以运动式开展一切政治、经济和文化活动， 行动以摧枯拉朽之势，“无往而不胜”。

军事如此，政治如此，个人的一切行动都应运用“集中优势的原则”。个人无论在经济领域、科学实验领域或从事生产活动、思维活动， 谋发展，找出路，就应该确立一个最主要的目标，针对这一目标，在 一定的时间、一定的地点、一定的范围内，集中自己的优势力量，全 力以赴地投入到该项活动。行动像狮子一样的凶猛，像足球比赛场的 健将射门时所爆发出的伟力一样，用尽吃奶的力气全身心地火速行动 起来，直至目标实现。

集中优势力量行动，这是最经济、最有效、最科学的行 动原则。“集中大力”能形成无坚不摧的力量！

一旦下决心做，就不要去考虑得与失的问题，集中力量， 一做到底。

—申子思维

个人在为出路而奋斗时，一旦确定行动，就要调动你自己的一切智慧、一切知识、一切关系、一切资金和一切可以借助的力量，“集中大力”克服面临的困难，跨越前进的障碍，规避可能遇到的风险，以最快的速度接近目标。那么如何深刻理解“行动要集中优势力量”呢?

资金的短缺性要求集中优势——

我们要干的事业是无止境的，而我们所拥有的资金投入是有限的。 只有将有限的资金集中起来，把钱用在刀刃上，才能发挥作用，实现 主要目标。

人的精力的有限性要求集中精力—

古人常感叹“生而有涯”，如果假定人的寿命为80岁的话，那 么早期要花25年用于玩耍和学习，后期要花20年用于休闲养老，中 间只有35年光阴。这35年中扣除睡觉、休息的时间，实际用于工 作的时间不足三分之一，即不足12年。这12年中，又不知有多少 日子用于聊天、会友等与工作无关的活动。因此，真正用于成就事 业的日子是多么的短暂、多么的稀少！所以，用这12年，成就自己 一生的梦想，必须集中精力，干些事情，有益于社会，也为自己找 到个好的归宿。

竞争的激烈性要求集中优势—

在每一个出路门口，都会遇到强劲的竞争对手。增强自己的竞争力，必须集中自己的优势力量。

聚焦效应告诉我们：集中就是力量—

集中能形成无坚不摧的力量。“兵散则势弱，聚则势强，兵家之常情也。”物理学上有一种聚焦效应，运用这一原理将散射的太阳光“聚集”起来，就可以产生无限的热量，不仅可以烧水、煮饭，还可以用于发电。这就是集中优势的威力。个人所拥有的力量、拥有的资源总是有限的，只有聚集起来，行动才有力度，才有力量。

要集中，就要学会自我克制，克制自己的欲望、牺牲自己的一些爱好，砍掉一些无关紧要的目标，一切服从中心目标。

古往今来，凡是有成就的人，都有一个特点，即集中力量干自己认定的事情，主攻一个目标，集中突破，这是他们成功的秘诀。

牛顿为什么发现了万有引力定律？他回答说："我一直在想着这件事。"

刘翔、邓亚萍等奥运健儿为什么能摘世界金牌？ 他们也会说，我一生都献给了这件事。

当有人问爱迪生"成功的第一要素是什么？"时，他回答说："能够将你身体与心智能量锲而不舍地运用在同一个问题上而不会疲倦的能力……你整天在做事，不是吗？每个人都是。假如你早上7点起床，晚上11点睡觉，你做事就做了整整16个小时。对大多数人而言，他们肯定是一直在做一些事情，惟一的问题是，他们做很多很多事，而我只做一件。假如他们将这些时间运用在一个方向、一个目的上，他们就会成功。"

成功者的重要秘诀，就是对自己所选定的目标集中大力，全力以赴。富兰克林说得好："获得权力的首要条件和最大秘诀是：把精力和资力完全集中于所干的事业上，一旦开始干哪一行，就要决心干出个名堂，要出类拔萃，要点点滴滴地改进，要采用最好的机器，要尽力通晓这一行。"如果分散精力、资力、注意力，"把鸡蛋放在许多篮子里"，必然走向失败。

现实生活中，有些最弱的人，甚至是能力平平、智力平平，平时最不受人注目的人，但由于集中精力做一件事情，长年累月地做，多少年后，也许能取得令人瞩目的成绩。而一些自恃资智很高的人，也确实是能力很强的人，但由于分心于太多的事物，东一榔头，西一棒子，今日点瓜，明日种豆，最终可能一事无成，永远也找不到出路。

大气大成靠的是"大力"，集中优势力量，是赢得出路的极为重要的法宝。

第31节：聚天下之力开启天下之门(1)

卷六:聚天下之力开启天下之门

—我们凭什么敲开出路的大门

只怕自己不发力，不怕上帝不开门。

—申子题记

力量，是力量，才是争取胜利的根本大法。

—申子思维

通向大成不能装出来，而是一种实力与实力的碰撞。

—曾国藩

人生有三种力，相应形成三种人生境界。一是“实力人生”，即能力、财力、权力、知识力等如何，决定人生的“分量”；二是“活力人生”，即创新力、策划力、执行力等如何，决定人生的“变量”；三是“魅力人生”，即表现力、吸引力、影响力如何，决定人生的“增量”。三种力交互作用，形成人生的“冲击力”。冲击力的大小，决定着一扇扇出路大门能否撞开。

●出路的第一冲击力:“五力”神功。从“猴 王争霸”到“总统竞选”，“强者定律”牢不可破！学习力—思 维力—表现力—组织力—执行力，招招有力。

出路的大门永远是由强者撞开的，打掉幻想，要把99%的精力放在做强自身素质上，哪怕在某一小点上做强也行。

—申子思维

歌德在谈到拿破仑的功夫时说了一段很精辟的话:“拿破仑摆弄世界，就像洪默尔摆布他的钢琴一样。无论在战役前还是在战役中，也无论是战胜还是战败，他都一样坚定地站着，对于他要做的事既能看得很清楚，又能当机立断。在任何时候他都胸有成竹，应付自如，就像洪默尔那样，无论演奏的是慢板还是快板，是低调还是高调。凡是

真正的才能都显出这种灵巧，无论在和平时期的艺术中还是在战争时期的军事上，无论是面对钢琴还是站在大炮后面。”

何谓“神功”？何谓真本事？诸如拿破仑摆弄世界，洪默尔摆布 钢琴的功夫，就是一种神功，它是一种强者之功。

牢不可破的“强者定律”。

山高人为峰，射门力为王。

—申子思维

人类社会温文尔雅，从幼儿园开始，每天都进行着“排排座，分果果”的游戏，日复一日地这么重复着，一切那么自然，简单得用不着任何思考。

人类的活动并不像幼儿园这么简单。进入社会后，同样是“排排座，分果果”，但到底如何排排座？果果又如何分？却是一个绞尽脑汁、用尽心机，引发社会制度改革，甚至引发战争的重大问题。

第32节：聚天下之力开启天下之门(2)

现实的社会永远是一个存在差别的社会，不论是“金字塔形”还是“纺锤形”，人分三六九等，社会职位有高低，财富分多寡，即个人的出路是有差别的，这是显而易见的事实。那么，这种差异排序又是

如何排出来的？标准又是什么？

我们撇开社会制度和历史文化因素，在一个常态社会里，从个体因素看，“排排座，分果果”的决定因素是个人素质的强弱，每一次排座，每一次分配无不体现“强者定律”。

永远要记住社会的“强者定律”。什么是“强者”？首要的是素 质强，能力强，他人不敢想的他能想，他人不敢做的他能做，从能力 水平、勇气刚毅、真抓实干等各个方面似乎都高人一筹。综合素质上 的强者，社会地位将越来越显赫，拥有的社会资源越来越多，社会资 源向其聚集，出路大门也向他敞开。

一个国家、一个民族在世界上的排序是由综合国力决定的，对此， 伟大领袖毛泽东深有感触地说:“实力政策，实力地位，世界上没有不 搞实力的。手中没得一把米，叫鸡都不来。”

同样，一个人在社会上的排序又是由综合素质决定的。这种观念应深深地根植到我们的骨子里。

因为，在每一种社会职位，每一种出路门口，都有一杆无形的“秤”，要称一称每个人的素质有几斤几两，符合标准，重量达标的“强者”，出路的大门就为你打开，否则将被淘汰。

高考：大学的校门按分数开;

职场：是马是骡子拉出来遛遛，看谁跑得快;

市场：优胜劣汰。

对此，我的体会尤为深刻：我曾受老家至亲的友人相托，要我为他的小孩在北京找出路。他认为我在北京关系“一大把”，北京天地大， 找份工作应该问题不大。这个孩子初中毕业，能力平平。我抱着

试试 看的心理，调动一切关系为其找工作，朋友们也很配合，其中一家民

办医院的院长把全院所有的职位都拿出来，由她挑选。什么工作适合 她干呢？挑来挑去，最后选定在医院的小卖部当售货员。面对这一结 局，我不知如何向友人交差，但又有什么办法呢？

出路不是上帝安排的，也不是关系能够摆布的，起决定性因素的是个人，是个人的综合素质。因此，找出路要从练基本功开始，有什么功夫，才有什么出路。

一个成功的人，一定要有一身好本事，要有很强的综合素质，尤其应练好内功、外功和轻功。

内功—是做人做事之根本，是立人立业的本领；

外功—是适应外部环境、迎接各种挑战的本领；

轻功—是为人处世的技巧、协调各种关系的本领。

做强素质，五力齐发。

人的综合素质包含的内容十分广泛，如生理心理素质、思想文 化素质、能力水平等各个方面。对撞击出路大门而言，关键要打造 好五种力，即学习力、思维力、表现力、组织力和执行力。

学习力—

世界上优秀的人是善于学习的人，竞争力强的民族是善于学习的民 族。学习与模仿是通向卓越的捷径，是打开出路大门的“金钥匙”。学 习是提升自我的根本方法。我们常常对孩子说：“如果把别人所有的优点都学到手，把他人的长处都搬到家里来，把他人的优秀品质都根植 到自己身上，那么，你就是世界上最优秀的人才，你就是真正的大王。”

个人的成长过程就是一个学习的过程，年轻时的重要任务就是积蓄知识能量，夯实人生基础。一个人如果不能打好学识基础，那么到了一定年纪后，就会变成一个乏味的没有魅力的、没有出路的人，在知识经济、知识社会时代尤其如此。

所以，《工作DNA》反复告诫刚参加工作的年轻人：“30岁之前不 要计较的事情：不要计较你的负担与待遇，尽量去接受折磨训练。不 要忘记在此之前，我们要学习任何东西，都要支付学费给学校，才可 能受教育。而从现在开始，我们受教育的同时，有人在支付我们薪水。 所以，不要想太多。要注意的一点，趁我们还可以从这个工作和公司 里学到东西的时候，尽量学习。”

第33节：聚天下之力开启天下之门(3)

学习的过程也是一个寻找出路的过程。李嘉诚举家迁往香港后，其父李云经马上改变对儿子的教育策略，不再以古代圣贤的言行教育儿子，而是要求李嘉诚“学做香港人”，以适应外部环境的变化。为此， 李云经要求儿子先学好香港语言。当时，香港的大众语言是广州话，官 方语言是英语。对这两门语言的学习，李嘉诚不敢怠慢，拜表妹表弟 为师，勤学不辍，几乎到了走火入魔的程度，路上、车上、床上、厕 上，抓紧一切时间学习，终于熟练地掌握了广州话和英语，为扎根香 港、身登龙门获得第一把“钥匙”。

思维力——

思维力是智力结构的核心，它通过敏锐的观察能力、认知能力和判断能力，对各种信息和材料进行分析、综合、比较、概括与抽象加工，形成新的认知和指导行动的方案。这就是思维力的作用。

打造思维力，就要培育积极思考的习惯。思考能拯救一个人的命运。外国有句谚语：“有一天好好思考，胜过一周的蛮干徒劳。”我们

每个人都要养成积极思考的习惯，因为，只有深思 熟虑，才能胸有成竹。思考，它使我们在面临弱势的情形时仍能寻求最好 的、最有利的结果；思考，使我们变得聪明起来，它教我们如何调整自己，如何趋利避害，如何发现机遇，找到出路；思考，还会帮助我们科学决策，减 少行动的盲目性，使我们具有先见之明。

正如卡耐基所说：“凡是人类各界的领袖都

做过想像者。不论工业界的巨头，还是商业界的领袖，都是具有伟大 的想像、并持以坚定的信心、付出努力奋斗的人。”所以，成大事者 应养成的习惯是：宁肯在思考上费尽力气，也不能不加思考地去随意 行动。

打造思维力，就要不断改变旧的思维习惯。与时俱进，首先表现为人的思维方式与思维水平的与时俱进，这就要改变因循守旧的思维

习惯，树立创新的思维方式，激活自己的大脑，让“金点子”不断在 脑中激荡，让思想的烈火在脑中熊熊燃烧起来。

打造思维力，还要不断给大脑升级。社会急剧变化，社会政治、经 济、科技文化的发展日新月异，我们能否把握时代脉搏，顺应时代潮 流，就必须给大脑不断扩容、升级，否则，就会落伍。所以，经常要 反思：我的大脑多久没有升级了？

表现力—

俗话说，“会哭的孩子有奶吃”，“会哭”，就是一种表现力。

大学生找出路、找工作的过程是自我推销的过程；市场营销员推

销产品的过程是一个自我推销的过程；一个人要晋升职务、“往上爬”的过程也是一个自我表现的过程；一个人要有所作为、要出人 头地，就必须得到他人的认同或赞美，同样要靠自我表现。

每一扇出路大门上都装有“探头”，要看人的“表现”如何， 个人言谈举止、素质能力、品行作风、工作业绩都要通过“表现”才 能为社会所认识，针对“合意的”，

出路的大门就自然打开了，如果“表现”不合意，出路的大门便永远 是关闭的。

人生是一个舞台，每个人都是舞台上的演员。许多职业如从政、当 公务员、当老板或当教师、公关小姐之类的职业，都要训练如何表情， 如何笑，如何走路，甚至如何夹菜敬酒之类的动作，为的是表现出一 种光芒来。

表现力是个人的自我展示能力，是关乎个人魅力、形象、影响力的重要因素，直接关系社会、他人对自我的评价。如文字的表达力，“立言”为“经国之大业，不朽之盛事”；口头的表达力，有“一言九鼎”、“一言兴邦”之说；才艺的表达力，有“技压群芳”之誉。人与 人之间，彼此真正深入了解的人毕竟是少数，大多是凭印象看人，就像“看书看皮，看报看题”一样。所以，要撞击出路的大门，表现力 尤为重要。

组织力—

组织力是将周边各种潜在资源或有生力量整合起来，为我所用的能力。这种能力威力无穷，那些白手打天下者，没有资金、没有先天

第34节：聚天下之力开启天下之门(4)

“靠山”、没有特别才能却有好出路的成功人 士，大多有较强的组织力。尤其是全球化时代，潜在的各种资源如 信息、人才、科技、资金、市场等可以说取之不尽、用之不竭，机会 同样多如牛毛，关键看能否将这些资源有效地组织起来。所以，成就 一生的事业，组织力能发挥神奇的作用。

执行力—

不论一个人的素质有多强、水平有多高、 思维多发达，也不管个

人所拥有的资源多丰富、方案多美妙，要实现人生目标，找到出路，一 切都要落实到行动上，关键要看执行力如何？所谓“秀才造反，十年

不成”，“观念已上天，行动难落地”，“高分低能”，说的是执行力不行， 最终将一事无成。

“执行”是“硬”功夫，耍不得半点“花腔”。所以，行动重于方 案，执行重于一切。

微处理器的发明者泰德?霍夫讲过这样一番有意思的话：

“我记忆所及的最有意义的经历之一，是遇到过一些成功的企业家。他们的设想不一定比别人高明，不同之处仅在于他们有一股推动力去追求设想的实现。推动力看来比设想更重要。我想这对于发明来说也是同样的道理。”

●出路的第二冲击力：“亮点”射门。社会 是个大超市，共存于超市中的各式人物也许有共同的缺点、 弱点，甚至有共同的恶习，但成功一定有不同的“亮点”和 “卖点”。

社会是个大超市，生存于这个超市里的人一定要有引人注 目的亮点。所以，人生成功的诀窍在于经营自己的个性长处， 使之成为“亮点”，闪闪发光。

—申子思维

大人物与小人物也许有共同的缺点、弱点，甚至有共同 的恶习，但一定有不同的“亮点”和“卖点”。就像一本价值 连城的书与一本平庸的书进行比较一样，尽管二者有共同的 错别字和病句，但二者一定存在天壤之别的“亮点”。

—申子思维

山高人为峰，射门力为王。打开出路的大门犹如足球比赛的射门， 需要一种神奇的力量。这种力量便是人生的“亮点”，它犹如一束神奇 的激光，能穿透任何人生出路上的障碍。

出路的大门不问人的贵贱、不看人的出身如何？也不看人外貌的美丑，但是，它专看人的身上有没有“亮点”。“亮点”，是打开出路大门的“金钥匙”。

因此，不论什么人，要找出路，必须有自己的“亮点”。哪怕是清洁工、拾破烂的，只要有“亮点”，同样能打开出路的大门。

马丁?路德?金就说过一段这样的话：

如果一个人是清洁工，那么他就应该像米开朗 基罗绘画、贝多芬谱曲、莎士比亚写诗那样，以同样的心情来清扫街道。他的 工作如此出色，以至于天空和大地的居民都会对他注目赞美： 瞧，这儿有一位伟大的清洁工，他的活儿干得真是无与伦比！

这种感动上帝的敬业精神，就是清洁工身上的“亮点”。有了这样的“亮点”，新出路的大门就会向他敞开。

找到出路，一定有找到出路的“理由”。这种“理由”，套用市场经济的理论来说，就是“卖点”。任何一种产品，凭什么打开市场？凭“卖点”。“卖点”有多大？市场的占有率就有多高。所以，办报的一定要办出报纸的“卖点”，拍电影的一定要拍出电影的“卖点”。“卖点”，是打开市场大门的先决前提。同样，大学生要找到一个理想的工作岗位，就 要推销自己的“卖点”，从文凭、特长、学识能力等各个方面提供足够 的“理由”，求得用人单位的认同；一个职员要得到晋升，一定要有晋 升的理由，也就是要通过一定的“卖点”去换取更高的职位。

有了“卖点”，就会引起人们的“注意”；有了“注意”，就可能进 入一个新的天地。经济学上流行一个时髦的概念，叫“注意力经济”或“眼球经济”。就是说，人类一切经济行为，首先源于人们的“注意”，如广告宣传、形象策划，都是为了唤醒人们的“注意”，所谓市场，便是人们的“注意”所在。电视等媒体的经济奥秘，就是通过“好看好玩”的节目，即“卖点”，去吸引观众的眼球，然后用观众的“眼球” 与商家做交易，从而换取巨大的经济利益。对一个人的前途来说，首 先必须引起同事的注意、领导的注意、组织的注意，即引起决定前途 命运的“社会裁判们”的“注意”。他们在“注意”之中会琢磨、衡量 比较你提供的“卖点”的分量，然后决定前途的大门、出路的大门能 否为你打开。可见，找出路，源于“做卖点”。有了“卖点”，才能打 开市场大门、心愿大门、出路大门。

第35节：聚天下之力开启天下之门(5)

人生处处有“卖点”，关键是一定要把“卖点”做“亮”，要亮得 无与伦比，亮得感动“天神”，这样的“卖点”才有足够的力量撞开出 路的大门。有几种常规的“卖点”务必引起我们每一个人的重视：

—做亮自己形象上的“卖点”。

成功者看起来就得像个有出息的人。

—申子思维

推销自己，贯穿于人一生活动的始终。从美国总统的竞选，到当今大学生找工作，哪一件事不是在推销自己。推销自己，在于推销自己的“卖点”，“卖点”始于自己的形象。把自己的形象做得亮亮的，走魅力人生之路，看看当今发达的美容业，不难发现，这一道理尽人皆

知。这里要特别提醒的是，做亮形象不能盲目，不是一个简单的“丑 美”，而是要做亮“卖点”，形成个性化的形象特征。即按照出路的定 位，塑造有特定含义的魅力形象。如老师要按学生的认同度塑造形象， 当官的也许要像宰相刘罗锅一样学走一步三摇的“八字步”。这样，根 据出路的目标要求，塑造引人注目的形象“卖点”，出路的机会来了， 就可能“对号入座”。

打造形象上的“亮点”要注意两点：一是要突出能给人留下深刻 记忆的个性，不能邯郸学步；二是给人以好感，看起来就是个人才或 有成就的人。最好能像亿万富翁那样迈步，像政治家一样摆手势，像 公爵一样地系好领带，像多情的公牛一样总是那么生气勃勃。

—做亮自己能力上的“卖点”。

当他人提及你的名字，就想到你有什么本事时，出路的 大门将悄然为你打开。

—申子思维

人的能力包括许多方面，人不可能是“全才”，不可能在每个方面都很优秀，在许多方面甚至是很平庸的。但每个人完全可以在某一方

面或某一点上把自己磨练得很优秀，甚至可以出类拔萃。每个人总能够练出点本事来，人人都可以，也都应该具有自己的“一技之长”。这就要集中精力、全身心地投入打造核心竞争力，在某一点上强于他人， 让别人无法取代。

美国管理学家柯林斯在《从优秀到卓越》一书中，讲了一条有趣的原则——“刺猬原则”。为什么看起来很笨的刺猬能够战胜狐狸呢?

因为刺猬单纯、憨厚，专心于一种能力的培养。现实社会中许多看起 来平淡的人，为什么有很好的出路，而一些非常聪明的人相反走投无 路呢？其实也是这个道理。前者扎扎实实地打造了某种能力，后者是 “什么都行，什么也都不行”，能力上缺乏“卖点”、“亮点”，自然就没 有出路。

—做亮自己工作上的“卖点”。

人总是从某一点上开始杰出的。

—申子思维

有些人，每天都在忙忙碌碌，一生也不知干了多少事，这些事情都淡忘了，没有留下任何记忆，这样的人，终究归于平庸，也不会有什么出路。要找到出路，其实只要干好一件事，干好一件小事也行。但 这件事一定要干得出彩，干得漂亮，干得令自己自豪，令他人刮目相 看。任何时候有人提起来，他人都会记得那件事是你干的，都会说你 是多么能干！这样，就有了事业上的“卖点”，就有了资本，有了这样 的“敲门砖”，出路大门将非开不可。

理性的人也是最感性的，都喜欢“拿事实说话”。只要一件事干得漂亮，这一“亮点”就会照亮人的一生。一有机会他人便会记起：“瞧！那件事他干得多漂亮！”言下之意，今天这件事你也会干得漂亮，昨天漂亮，今天也会漂亮，甚至认为明天还会更漂亮！

做亮“卖点”牢记三个“要诀”：

一是从某一“点”上做亮。

亮点，就是要“亮”、要闪光，能引起他人的注意，能抓住他人的

眼球，并给人留下难忘的记忆。

陈佩斯是将自己的滑稽光头“刮亮”，宋祖英是将《小背篓》“唱亮”，钱钟书是将《围城》“写亮”，就这么一丁点，他们就进入了名人系列。

第36节：聚天下之力开启天下之门(6)

名人出名都是从某一点上开始的，我们普通人虽然没有成为名人的“野心”，但要找个好出路必须把某“一丁点”做亮，或尽可能亮一点，让别人能记起你，不要忘记你，机会来了能想起你。

亮点亮点，只需要做亮一点，也只能做亮一点。这一点可以是你做的一件事、一个不同寻常的生活片段、也可以是你的某种诱人的个性、特别的能力、或富有魅力的某一方面的品行。亮点不需要求全求大，从某一细微处做亮，同样能达到理想的效果。

有这么一丁点亮点，也许就是你的核心竞争力，就是敲开出路大门的敲门砖。就业，靠这一亮点；职位晋升，靠这一亮点；与人合作， 建立新的人脉关系，靠这一亮点；即使今后成名成家，也许还是靠这 一亮点。

做亮点一般是从自己得意的事情中做出亮点，但有时也可反其道而行之，把一些倒霉的事做亮，物极必反，也许能因祸得福。如新东方总裁俞敏洪，当年在北大工作时，因在校外兼职教托福英语，被北大公开处分。这本来是桩倒霉的事，但由于把这件事的影响搞得很大， 他那“北大托福专家”的名声也日益响亮起来，并因此下海找了条新 路，成就了新东方的事业。

二是从长处上做亮。

亮点，总是与众不同，它的基础是要有点“真本事”，否则，是亮不 起来的。这就要到自己的“长处”里去挖掘亮点、打磨亮点、培育亮点。

这个世界上有许多各种各样的“大师”，他们之所以成为“大师”，秘诀在于把自己的某一长处做亮了。

如卓别林的长处是“搞笑”，把“搞笑”做亮了，就成为“幽默大师”；

长沙有个张师傅，他的长处是会开锁，不论什么锁，经他一捣鼓都能打开，把这一点做亮了，就成为“开锁大师”。

又如厨师，其实只要做好一道菜，把这一道菜做亮，做出名气来， 就可以成为厨艺大师，甚至可救活一家酒店；教师，也只要把一堂课 讲出精彩来，就可以吃一辈子；画师，只要把某一样东西画亮，如画 马、画公鸡、或者画小虾米也行，只要画亮了，便能取得了不起的成 就，就能成为“大师”，就有了不起的出路。

我们每个人总有一点自己的长处，都可以做亮自己的某一点。当然，不是每个人都有技术上的专长，但还是可以挖掘为人处世、心理、 意志等其他方面的长处。如一些人脑子转得快，那就把脑子做亮；有 些人很老实，那就把“老实”二字做亮，让天下人都知道你忠诚可靠。

如此，即使成不了“大师”，至少也可以成为个“小师傅”；即使 没有大出路，小出路也有一条。

三是要在运作中“放大”亮点。

道理就这么简单。要使自己那“一丁点”的亮光能够金光闪闪，的确需要运作。

人们常说“是金子，总会闪光的”，但是，金子若放在煤炭里，即使闪光，又能照耀几个人？何况，不是每个人都是金子，有些是银子， 有些是铜子，甚至还有许多人的潜质，或发光的本事就和黑煤炭差不多。

但是，即使是黑煤炭，如果通过运作，在闪光灯的照耀下，也能发出乌金般的光亮来？谁又能说黑煤炭没有亮点？

每个人总有闪光的地方，运作的本质是把“亮点”放大。

有些人的亮点也许很平淡，但如果加以运作，有时也会传得神乎其神。运作要做有心人，人生的运作蕴藏在生活的艺术和人生的智慧里。当然，我们不必刻意炒作自己的亮点。但无论如何，要有运作意识， 把自己的亮点当做一种品牌，进行运作，使之更加闪闪发光。社

会是个 大超市，全球60多亿人口，相当在一个大超市里摆了60多亿种商品， 如果没有亮点，如果不把这亮点放大，又怎能抓住人们飘忽的注意力?

●出路的第三冲击力：巧借外力。三只蚂蚁 过河，架桥的和造船的蚂蚁因洪水而光荣殉职，第三只蚂蚁爬 到树上观风向，大风起兮，这只蚂蚁连同树叶飘到了河对岸。 “高人”高在“借力”上。

第37节：聚天下之力开启天下之门(7)

万事不求人，这种清高本质上是一种迂腐，是一种实足的愚蠢!

—申子思维

当一个人认识到借助别人的力量比独自劳作更有效益时， 标志着他一次质的飞跃。

—卡耐基

小时候，一位老大爷给我讲过三只蚂蚁过河的故事，至今还在脑海里浮现:

三只蚂蚁负有重要使命，必须过河。面对涛涛江水，蚂蚁不 会游泳，如何过河呢?

第一只蚂蚁选择了架桥，它搬来了树枝、杂草，费了九牛二 虎之力，结果，桥没架好，自己却被河水冲走了。

第二只蚂蚁选择造船，它同样充满信心，全身心地投入，忙得 不亦乐乎。只可惜，洪水来了，船被冲走了，蚂蚁的命也被搭上了。

第三只蚂蚁看到前面两个兄弟，都比自己勤劳、能干，就这 么悲壮地牺牲了，当然，就不能走它们的老路。于是，它爬到河 边的树上，站在树尖的叶子上，想观察一下形势再说。不料，大 风起兮，大风卷走了树叶和蚂蚁，蚂蚁就像坐飞机一样在空中飞 扬，然后，徐徐地漂落在河的对岸。这只蚂蚁做梦也没想到，自 己竟然如此轻松地实现了理想。

我每当想起这个故事，从内心里都为前两只蚂蚁感到惋惜，也很钦佩它们的壮举。而对第三只蚂蚁，仅仅只觉得它很幸运，似乎不屑一顾。因为，中国的传统文化，历来强调靠自己的本事吃饭，靠勤劳、 靠实力、脚踏实地地打拼，反对“投机”，反对“取巧”。

但是，当我们观察社会时，看到林林总总的社会现象，类似第三只蚂蚁的成功者却大有人在，并渗透在政治、经济、文化各个领域，

并 越来越成为一种普遍的发展模式、成功模式或寻找出路的模式。于是， 第三只蚂蚁的行为越来越耐人寻味，甚至变得越来越崇高起来。

当然，蚂蚁是盲目的，而学蚂蚁的人却是理性的。

巧借外力，是撞开出路大门的重要力量。

古代三国时，诸葛亮“草船借箭”的故事，流传千古，成了借外 力成功的经典。故事说吴国都督周瑜忌妒诸葛亮的文韬武略，欲除之 而后快，便借口大战在际，请诸葛亮10天内监造10万支箭，并当场立

下“军令状”。诸葛亮欣然从命。第三天，诸葛亮趁浓雾锁住大江之际， 指挥20艘草船向曹军水寨驶去，到了江心，叫水兵猛烈擂鼓呐喊，虚 张声势。曹营惊惶失措，以为吴蜀大军压阵。于是，急令全体箭手向 擂鼓呐喊方向放箭，万箭齐发，不一会儿，草船两边都插满了箭，足 足有10万多支。诸葛亮不费吃灰之力，大功告成。

伟大人物之所以伟大，之所以能成就一番事业，关键的一点，是善于借力。对此，亭长出身的刘邦当上帝王后，深有感触地自我总结道：“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外，我比不上张良；管理国家，安抚老百姓，保证物资供给，我比不上萧何；率百万大军，战必胜，攻 必取，我比不上韩信。这三个人，都是人杰。我能用他们，这就是我 能够取得天下的原因。而项羽呢？虽有一能人范曾，但也不能好好使 用，所以，他失败了，被我所擒。”

中国革命的胜利，我党总结有三大法宝。其中一大法宝，就是统一战线。说白了，就是群策群力，借全民之力，组织一切有生力量为我所用，从而，夺取中国革命一次又一次的胜利，最终建立了新中国。 毛泽东同志真伟大，譬如，一上井冈山，就争取了当时的“山大王”袁 文才等势力的支持；抗日战争、解放战争，把全民之力都动员起来了， 连老人与儿童都派上用场。仅以淮海战争为例，后方老百姓为保障前 线粮食和军用物资的供给，用落后的交通工具，克服重重困难，将300 多万吨弹药、5.7亿斤粮食，156万斤油盐，86万斤猪肉等，

源源不断 地送往前线，满足了战争的需要。对此，陈毅曾形象地说：淮海战争 的胜利，是人民群众用小车推出来的。

经济领域的借力现象，同样，已成为现代经济运行的一大法宝。如

第38节：聚天下之力开启天下之门(8)

借力还得靠自己，手中没有一把米，鸡都叫 不来。

—申子思维

人人皆知的耐克鞋，耐克公司在美国，是一家没有一个工人、没有厂 房的公司，总部也不生产一双鞋。但为何全球到处都是耐克鞋呢？耐 克公司靠的是借力，即借鸡生蛋，就地取材。哪里有市场，就在哪里 建厂生产，劳动力、原材料都取之于当地。公司高级管理人员奔波于 世界各地，忙于签协议、提供技术标准、验收产品质量。这样，就大 大降低原材料成本、劳动力成本、运输成本等各项生产、管理、销售 成本，而且合法地“逃避”了关税。

比尔?盖茨说:“借风航行，是企业家必不可少的经营之道。”借贷，是每一个创业者起步时不容回避的一种方式。台湾著名实业家王永庆最初是以借父亲200元起家的，另一位实业家周子敬是借了100 元与朋友合伙开办饼干作坊发家的。对企业家来说，在创业之初，借 钱借物是创建企业之本；在企业发展过程中，借钱借物是壮大企业 的重要动力。

不论做什么事，善借外力，就能成为大赢家。

同样，个人的出路，也应该在借用外力上下功夫。

借力的学问很高深，借力的内容十分广泛,包括借钱、借物、借智慧、借名气、借势搭车等等。

—借人之“脑”。古人说:“下君之策尽己之力，中君之策尽人之力，上君之策尽人之智。”古代的大人物身边大多有“高参”、“幕僚”，现代则有庞大的“智囊团”。高明的人非常重视他人智慧，唐贞观之治繁荣局面的出现，重要的经验是“广开言路”，借他人的大脑为我所用。 我们平常说“领导高明”，真正高明之处在于“会听”，多听取他人意 见，善于“借脑”。许多智力平平的人为何能当好领导，秘诀在

于“借 脑”，决策有多科学？报告作得多漂亮？矛盾处理得多利索？都反映出

其“借脑”的水平与能力。一些成功人士说得很坦率，“某某的主意使 我起死回生”，“某某的脑子真好使，没有他的帮助，我是很难找到出 路的”。

—借人之“脸”。生活中总有这样的现象，当一些人的出路遇到 障碍，办事不顺利时，会说“看在某某的面子上，就这么办吧。”“某 某（指重要人物）也是这个意见，你看着办吧”。更典型的是“拉大旗，做虎皮”，“挟天子以令诸侯”，善于“借人之名”，可以为自己的出路 扫除许多障碍。

—借人之“嘴”。许多意愿的表达自己不便说，想办法由他人去说。个人的形象、能力、业绩也希望通过他人之“嘴”去传播，会收 到意想不到的效果。许多时候，别人的“嘴”就是比自己的“嘴”有 力量、“管用”。如中国人普遍都清楚，历史上的“枕边风”、“耳尖子软”，对一些人的命运会产生何等重要的影响。

—借人之“手”。“君子动口不动手”，因为君子更多的时候，可以“借人之手”。所谓“指手画脚”，就是要别人动手。黑社会组织的 “老大”，身边必有“打手”，故能成其“大”。生活中的“代劳”现象 比比皆是，如“捎封信”、“带句话”，还有“助手”、“帮手”、“吹鼓手” 等等，都是“借人之手”的产物。

此外，重要的借力现象有：“借光”，即可蓬荜生辉；“借势”，即可 趁势而上；“借风”，即会见风使舵；“借人之财”，故可白手打天下；近 年兴起的有“借鸡下蛋”、“借船出海”、“借壳上市”等等，不一而足。

如何借力？提出四个要点：

诀窍之一: 学会求人。

个人的力量总是脆弱的，要有所成就，或实现自己的某个心愿，或

谋个好职位，任何时候都需要借力。所以，人不能清高，不能总是认 为“靠自己的本事吃饭”，万事不求人，这种清高本质上是一种迂腐， 是一种愚蠢，是一种与社会对立的表现。现代人应学会求人，求得他 人的帮助，善于借用社会的力量，为我所用。甚至，要有更加开放的 思维，借用全球的力量来发展自己，为自己找出路。目前，全球无数 的资金、技术、人才、信息、机会，也在找出路，时刻都在涌流，数 量多得无法统计，谁能用，谁就是人才，谁就是强者，谁就有出路。

第39节：聚天下之力开启天下之门(9)

诀窍之二: 借关键之力。

寻找出路，需要许多力量匹配、支持，如能力、专利、资金、社会 关系、经验、重要人物的引荐、群众的支持等各种政治的、经济的、文 化的力量等。什么力都想借，也是不可能的。根据“缺什么，补什么； 最需要什么力，就借什么力”的原则，借那些最有可能、最能派上用场 的关键之力。如刘邦，主要是借张良、萧何、韩信三人之力，当上了皇 帝。现代人，需要向社会、向他人“借力”的地方许许多多，但毕竟是 向他人“借”东西，总不能今天借这样，明天借那样，别人烦了，你可 能什么也借不上，所以，只借对你的出路产生极为重要影响的“关键之 力”，“少而精”，“借”起来方便，“用”起来特别有效。如“万事俱备， 只欠东风”，此时，就一定要千方百计“借东风”，也恰恰只有此时，他 人才会心甘情愿地“借出”“东风”。

诀窍之三: 选准借力的突破口和结合点。

借力，毕竟是“借”，不是说想借就能借的。“借”也需要条件的，“借”，也需要讲究策略与方法，要考虑顺水推舟、水到渠成、趁机而“借”。这就要选好突破口与结合部。如近两年兴起的“空中网”，就是由几个年轻人借用移动和联通公司这个网络平台，开展短信、电讯方

面的增值服务，与移动、联通公司及一些主要的媒体结成战略同盟，膨 胀式地发展，还在美国上市，两年积累资产达10多亿元。他们是站在 经济巨人的肩膀上成为经济巨子的。

诀窍之四: 借“铁杆”之力。

“好朋友是天，好朋友是地，有了好朋友就能顶天立地；好朋友是风，好朋友是雨，有了好朋友就能呼风唤雨”。这一转发率极高的手机短信把朋友的价值说得令人心醉。

人生得一知己足矣，一定要有“铁杆”朋友。

一位商界精英感慨地说："我认为我这一生最让我感到踏实的就是我交到了一些真正的朋友，我相信就是明天我的企业什么都没有了，我用三天时间就能东山再起。为什么？因为我那些朋友中至少有相当一部分还会认同我，有了他们，我就能再干起来。"

每个人都应该用心去建设好自己的朋友圈子，这是自己的一笔巨大财富。《纽约时报》记者曾问美国前总统克林顿，他是如何建立自己 的朋友圈子的。克林顿回答说："每天晚上睡觉前，我会在一张卡片上 列出我当天联系过的每一个人，注明重要细节、时间、会晤地点和其 他一些相关信息，然后添加到秘书为我建立的关系网数据库中。这些 年来朋友们帮了我不少。"

多交成功的朋友，经常保持联系。在关键的时候，他们会给你力量和信心。即使交些"鸡鸣狗盗"之徒，在你困难的时候说不定也能 借上"大力"。

古代孟尝君借"鸡鸣狗盗"之力的故事，给人以深刻的启示：

孟尝君是战国时期齐国一位有名的公子，乐仁好施，所供养

的食客多达数千人。当孟尝君被秦昭王囚禁，秦王准备杀他时，秦 昭王的宠姬放出话来："如果把那件狐白裘送给我，可以帮忙释放。"但孟尝君惟一的一件价值千金的狐白裘，早就献给秦昭王， 怎么才能拿出来呢？他的食客中有个人原来是小偷，最善于摹仿 狗的动作。当夜，此人便化装成狗，潜入秦宫，偷出了狐白裘。那 位宠姬说话算数，帮他求情，孟尝君得以释放。

孟尝君逃出了咸阳，后半夜到了函谷关。不料秦王后悔了，派 人来追。这时关门紧闭，因有规定，只有到鸡叫时才开放关门。前 有雄关挡路，后有秦军追赶，形势十分危急。正巧食客中有一人 善学鸡叫，他一声长鸣，关里关外的鸡都叫起来了，守关人还以 为天亮了，打开关门，孟尝君得以顺利逃出。

当初，孟尝君接纳这两个人时，大家都反对，羞于同这种鸡鸣 狗盗之徒为伍。而在孟尝君危难时机，恰恰这两人起了关键性作用。

借力真好！人人都希望借力，都希望仁慈的上帝能将自己拉一把。 但为什么有些人天天想借力，可上帝根本不予理睬，许多美好的愿望 常常是竹篮打水一场空，而另一些人却好运连连，要风得风、要雨得 雨，总有外界的力量使劲拉他、帮他、护他？这到底是为什么？

第40节：聚天下之力开启天下之门(10)

借力从表面上看是靠别人，从根本上说还是靠自己。 怎样才能真正把力借到手？经验有：一是既讨人喜欢，又不失自我；二是唱好自己该唱的调，把事情做得漂亮，给人以信任；三是把自己的重要性显现出来，上帝也只救可救之人；四是一定要有回报，总不能白借，就像借钱要付给人利息一样。同时，还要善于变通，造势“嫁接”。如此， 天下力量才能为我所用，壮大自己。

●出路的第四冲击力：滚雪球。滚经验、滚知 识、滚关系、滚财富、滚一切可滚的资源。人的一生在滚一个 出路的球，球的大小无关紧要，越滚越大才是最重要的！

人的一生在滚一个出路的球，球的大小无关紧要，越滚 越大才是最重要的！

—申子思维

这样的情景太有代表性了！每天在城市里奔走的大 学生就有几百万，从农村涌向城镇的“打工者”数以万计，他们都得靠自己找饭 吃，找出路。

如何行动?

第一步——“立住脚”。万丈高楼平地起，先做最简 单的事，做自己能做的事，做能养活自己的事；吃最大的苦，忍最大的气，使最大的劲，活下来再说。

第二步——从利用身边

的资源起步。城镇是人流、物流、信息流交汇的地方，资源丰富，看 你如何使用？实在发现不了，脚下的垃圾废品也比别处多，同样是可 利用的资源。

第三步——抓住机会，善于用已掌握的资源去换取你所缺乏的资源，打开生存与发展的空间，找到更大的出路。

于是，逐步进入滚动发展的良性循环之中。

“三无人员”没关系，一无所有没关系。父母给了你身躯，学校给了你教育，社会给了你生活经验，这些汇成一个“球”，在你走向社会时怀揣着这个“球”，在茫茫的人海里滚呀滚，起初，这个球有多大，无关紧要，重要的是这个球，应该越滚越大。

这就是用滚雪球的原理去冲击出路的大门！

★从土豆里滚出来的亿万富翁

美国JR辛普洛特最初靠养猪为生，二战爆发后，他得知前线 作战部队需要大量的脱水蔬菜。于是他贷款买下了当时美国最大 的两家蔬菜脱水工厂，专门生产部队用的脱水土豆。

后来，纽约有一位化学师研制出了冻炸土豆条，辛普洛特认 定这是一种很有潜力的军需产品，果断地买断了化学师的生产技 术，大量生产炸土豆条，产品果然一炮打响。

然而，在炸土豆条中，他发现每个土豆只能利用一半，其他 的都被当做废料扔掉了，浪费惊人。于是，他又在剩余的土豆里 拌入了谷物用来作牲口的饲料，饲养了前线15万匹军马。与前线 军方混熟了，商机越来越多，前线部队有数以百万计的车辆，每 天消耗的汽油非常可观，他又抓住这一良机，用土豆来制造以酒

精为基础的燃料添加剂，又赚了大把的钱。

与此同时，他还把土豆加工过程中所产生的含糖量丰富的 废水灌溉当地的农田，把土豆喂养战马所产生的马粪收集起来， 作为沼气发电厂的材料。从做脱水土豆的生意开始，开发了系 列产品，二战期间，他的土豆系列产值超过了10亿美元，利润 超过6亿美元。他成为举世闻名的“土豆富翁”，是小小的土豆， 极大地滚出了辛普洛特的事业。

路子越走越宽，雪球越滚越大。我们每个人都在滚雪球，滚大了的就是成功者，滚破了的就是失败者，还有些是怎么也滚不大的，就成为没有多大出息的芸芸众生。那么人生的雪球到底该如何滚，怎样才能越滚越大？至关重要的经验有四条：

第一，“雪球内核”要坚实可靠。

斗牛犬是一种重40磅左右的小型犬，但它与其它凶猛而高大的犬打斗时，很少会输。因为，它非常顽强，不怕死，失败时只有一种可能，那就是被打斗至死。同时，它会抓住对方致命处紧咬不放，直至打斗结束。为什么会这样？因为它的“内核”是由“不怕死”组成的。

第41节：聚天下之力开启天下之门(11)

人生的过程比做滚雪球，雪球的内核应该是优质的，要经得起滚， 经得起磨，还要具有很强的吸纳能力。如果“雪球内核”不优质，滚 几下就散架了，碰一下就成为碎片，无论如何也滚不起来。同时，如 果“球心”的吸纳能力不强，怎么滚也滚不大。

什么是“雪球内核”？那就是你必须有一个智慧的大脑、充实的心灵。包括有一颗奔腾的“雄心”、无比的自信、坚强的意志、近似“愚蠢” 的诚实、敏锐的思维、非凡的表现力和亲和力。还有你所拥有的关系、金 钱、知识或影响力，一起揉搓成一个小雪球，然后就勇敢地去滚吧！

第二，找一个合适的“滚”的起点。

“给我一个支点，我就可以把地球撬起来。”

古希腊的大学者阿基米德有这种期盼。

我们现代人同样都想有这么个把地球撬起来的“支点”，但这个“支点”他人不会给，要自己找。

这个“支点”也许就是人生滚雪球的“起点”，它十分重要。它决 定雪球能不能滚起来，决定滚的速度是快还是慢，关系到能否以最小 的力气，滚出一个最大的球来。

“起点”的高低并不重要，重要的是“起点”要合适。除非特别幸 运的人或有不同寻常的先天背景的人，起点非常高，很快就能滚出一 个大球来；也除非是很倒霉的人，一开始就滚进一个深渊里，怎么也 滚不出来。作为正常人，都能找到适合自己的起点。

所谓起点合适，就是要与自己的能力、特长、发展的生态环境相适应，打工的起点、公务员的起点、做小生意的起点，都无所谓，能发挥自己的潜能便行。正所谓“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵”。许多有成就的人，起点都很低，但都能滚出个名堂来。

第三，关键要做好“滚”字的文章。

滚雪球的力量全集中在“滚”字上。首先，应该让这只球动起来，不能是一个滚不动、推不动、打不动的“死球”。譬如说，你有点钱，就要让钱流动起来，发挥作用，让钱在流动中生钱；有点知识，就要让知识动起来，转化为生产力；有点思想，就要让思想在行动中闪光， 如果不动，即使是最美好的思想也会因淤积起来，时过境迁，发酵变 成思想垃圾，会使你的脑筋成为“死脑筋”；有点关系，就要让关系滚 动起来，成功在于常联系，否则，过期作废。要知道，资源增值的规

律：使用得越多，增值的速度也越快。闲置的资源，贬值也快。

滚，就得讲艺术、讲方向、讲方法。如滚的力度要适中，滚得太猛、太火，别人可能受不了，欲速则不达；滚得太慢，许多资源和机会又可能被他人滚走了。还有滚的路径要科学，有些路上可能没资源， 白费劲，甚至赔了夫人又折兵。有些路径上资源极为丰富，横滚直滚， 不费吹灰之力也能滚上许多资源。如为什么这么多人都到城里来滚， 到发达地区滚，就是这个缘故。面对不同的区域、不同的“路况”，滚 的方法也不同，如在好的路段，就要想办法快速滚上更多的资源，在 泥泞烂路上，人生挫折时，也许这只球只要平安滚过去，不被淹没就 行了，能否滚上资源没关系，留着青山在，不怕没柴烧。还有滚的方 向是否正确、滚的方法是否科学，都会影响滚的成果。时刻要注意的 最为重要的一点，就是千万不要滚到阴沟里去了！

滚雪球在力的使用上，要善于发挥“飞轮效应”。即为了使静止的飞轮转动起来，一开始你必须使很大的力气，一圈圈反复地推，每转一圈都很费力，但是每一圈的努力都不会白费，飞轮会转动得越来越快。达到某一临界点后，飞轮的重量和冲力会成为推动力的一部分。这 时，你无需再费更大的力气，飞轮依旧会快速转动，而且会不停地转 动。滚人生的雪球亦如此，开始要集中一切力量，让它转动起来，达 到一定程度后，它会越滚越大、越滚越快，而且将越来越省力。

第四，滚动的雪球吸纳什么，要慎重选择。

第42节：聚天下之力开启天下之门(12)

滚雪球的目的是要把球滚大，把人生的局面做大做强。滚什么？当然是滚资源，资源是什么？可以理解为做某事所必须依靠的条件。它就像我们所拥有的资产，可以用它做事，也可以用它交换其他资源。 滚资源包括滚财富、滚名气……社会上有什么，都可能滚上什么。

但社会是个大染缸，成分极为复杂。因而，滚上什么东西要慎重选择。譬如，有些人在社会上滚一辈子，真正的朋友没滚上几个，流氓地痞、狐朋狗友倒滚上了一批，有些还滚到黑社会的圈子里去了；有 些人财富没有滚上，债务却缠上了一身；有些人健康文化、健康体魄 没有滚上，不健康的如艾滋病、黄色文化全滚上了。有的人好的名声 没有粘上，臭的名声却越传越大。平时也常常听到许多人自嘲，辛辛 苦苦一辈子，“职位不高血压高，业绩不突出腰椎盘突出，大小会上不 发言，前列腺发炎”。这雪球还特“怪”，对滚上来的好东西，偏偏附 着力差，对不想要的坏东西，吸附力还特强，一旦粘上，真难以滚脱。

剪去旁枝才会硕果累累。人生这只雪球谁都希望越滚越大，但也不能贪大求全，对吸纳的东西一定要慎重选择，滚上的资源要精，要优质。对滚上来的资源一定要清理，有害的要抛弃，有用的要珍惜。每 认识一个人、每办一件事、每积累点经验，都应该成为自己一生重要 的财富。

滚雪球的奥秘在于占有资源的多少。在“赢家通吃”的社会里，马太效应无处不在，它时刻都在左右世界的运转，也在左右你的雪球能否滚大。马太效应是说：“凡是有的还要再给他，叫他有余，没有的连他所有的也要夺过来。”它让富者越来越富，让贫者越来越贫。 它渗透于生活的各个方面，知识、金钱、权力、地位等各项社会财富的分

配， 都遵循这一原理。个人要成为马太效应的赢者，就要不断改善自己的 状况，拥有更多的资源，这样才能把雪球滚大。

雪球滚大了，资源多了，就有足够的力量打开出路的大门。

●出路的第五冲击力：步步为营。今天比昨 天进步一丁点，明天比今天又进步一丁点，一天比一天接近目 标。善待出路，就要善待每一天，天天都精彩！ （略）

萎缩，与日俱退就绘成了他们的人生轨迹。

成功与不成功、有出路与没出路之间的距离，并不是大多数人想像的那样有一道天然的鸿沟。其实就差那么一丁点，一方每天进步一丁点，一方停滞不前或每天退步一丁点，每天差这么一丁点，长此以往，一年365天，一生下来，双方就有天壤之别了。

在这个世界上，那些有出路的人，甚至创造出奇迹的人，正是那些一丁点、一丁点追求进步的人，一步一步往上爬的人。

那些没有出路的人，恰恰也是差在这一丁点上，总想着多玩一会儿，多睡一会儿，少做一点事，少付出一点，工作有点差距也没关系。 慢慢地，离出路的大门也就越来越远了。“一丁点”的差距，是划分成 与败、有无出路的分界线，是关键性的差距。

“一丁点”，往往决定事物的品质。世界上最著名的饮料可口可乐， 99%以上的成分，也不过是水和糖而已，还有一点碳酸。但它一桶的售 价甚至高过石油，为什么会这样？它的秘密就在于那连1%都不到的神 秘配方，就那么一丁点，成就了可口可乐的饮料霸主地位。“一丁点”， 是所有事物追求卓越的基石，是所有个人或组织找到出路的秘密武器。

◎众所周知，日本企业所生产的产品，如电子产品、家用电 器等，向来以品质卓越而誉满全球。为何能达到如此境界？得益 于一位美国的品质大师戴明博士所倡导的“一丁点精神”。

第二次世界大战结束后，戴明博士应邀帮助振兴日本经济。 他对日本企业提出“品质第一，追求卓越”的法则。告诉日本企 业界，要想

让自己的产品畅销全世界，在产品品质上一定要持续 不断地进步。只有坚持每天进步一丁点，才能打造世界品牌。当

时许多美国人觉得戴明博士的理论十分可笑，但日本人信了，而且完全照做。日本还设“戴明奖”推动产品的品质升级，终于取 得了辉煌的成就。

同样，当美国福特汽车公司发生数十亿的巨额亏损时，他们 请回戴明博士指点迷津，戴明博士仍然强调要在品质上每天进步 一丁点，持续不断的进步，就可以起死回生。果然，福特汽车贯 彻“一丁点精神”后，三年扭亏增盈，一年净赚60亿美元。

人生寻找出路的过程，是一个不断追求进步的过程。今天比昨天进步一点，明天又比今天进步一点，哪怕每天只有一丁点儿的进步，就 会取得了不起的成就！

千里之行，始于足下。做任何事，只要你迈出了第一步，然后再一步步地走下去，你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的具体的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路！

在实践人生理想，寻找人生出路时，你必须与自己做比较，看看今天有没有比昨天更进步—即使只有一点点。?

只要再多一点能力。?

只要再多敏捷一点。?

只要再多准备一点。?

只要再多注意一点。?

只要再多一点创造力。?

.....?

你就能逐步实现自己心中的理想，不断地向成功迈进！

“每天进步一丁点”，只要保持这种状态，出路的大门将为你敞开！

第43节：天下行动驰骋天下大道(1)

卷七:天下行动驰骋天下大道

努力大于运气，动手强于动嘴。

——申子题记

成功意味着在我们自身的能力范围内做出最大 的努力。成功在于行动而不在于获得，在于尝试而不在于取胜。

——韦恩?戴维斯

生命的意义全在于行动，大气大成在于行动！我们的一切梦想，一切追求，一切美好的理念和策划，最终都要落实在行动上。行动，也 只有行动，才是驰骋天下大道、实现大气大成的真正法宝。

●大气大成靠行动。拿破仑打胜仗的秘密，就是比 敌人早到5分钟。有了50%的把握就果断下手，决不拖延！ （略）

●大气行动的脊梁在于坚韧。“敌军围我万千 重，我自岿然不动！”这是种大气大成的坚韧！要学犹太人， 坚信：有人的地方，就必有活路。即使前后左右全无路，头顶 上也许会有出路！

我们每时每刻都必须注意培养自己的意志，任何时候， 任何地方。

—列宁

成事须靠英雄气。何为英雄气？就是在最倒霉的时候， 敢于咬紧牙根，寻找出头日，体现一股气吞山河如虎的精神。

—申子思维

通往出路的路崎岖而坎坷，坚韧是它的脊梁。有了坚韧，就没有越不过去的坎，没有过不了的河。

什么是坚韧？“敌军围困万千重，我自岿然不动”。这就 是坚韧!

世界上只有两种动物能达到金字塔顶，一种是老鹰，还 有一种就是蜗牛。

什么是坚韧？先感受一下毛泽东同志的几个生活片段：

在井冈山时，中国革命处于最低潮的时期，一度真正有战斗力的红军战士只有几百人，但毛泽东同志以坚忍不拔的意志，写下了《星星之火，可以燎原》的历史篇章，进行了五次反“围剿”的殊死斗争。又经历二万五千里爬雪山、过草地的伟大长征，中国的前途就是在这种前有堵截、后有追兵的险恶中走出来的。先烈们的每一个足迹上，无 不深深地烙上“坚韧”二字。

毛泽东同志的坚韧是惊天地、泣鬼神的。他提倡一种“不怕鬼”、“不信邪”、“斗争到底”的人格。

青年时代，毛泽东豪迈地宣称：天、地、鬼、神、资本家不要怕。 成为党的领袖后，他经常教育人们，要下定决心，不怕牺牲，要排除 万难，要有愚公移山的精神。1945年在党的“七大”闭幕式上，毛泽 东专门讲了愚公移山的故事，后来，他干脆把自己的闭幕词取题为《愚 公移山》。他一生都把自己的事业视为挖山，而他就是那个带领人民挖 山不止的愚公。他经常用这则寓言教育人们，仅据有文字记录可查的 材料看，1938年、1939年，在延安“抗大”、陕北公学等学校的讲演 中，他就不下五次讲述了愚公移山的故事，明确说“我们打日本，也 是这个道理”。

第44节：天下行动驰骋天下大道(2)

毛泽东同志的一生，“看到革命二字就高兴”。早年是“今日之我向昨日之我、明日之我向今日之我挑战”；走上革命道路后，主张与天奋斗，其乐无穷，与地奋斗，其乐无穷，与人奋斗，其乐无穷。

毛泽东在生前最后一个元旦前夜，会见了美国前总统尼克松的女儿和女婿。他的谈话，留给这两位年轻人最深的印象是“坚韧”，是关于“斗争”的勇气。尽管这位经历了82个春秋艰苦搏斗的巨人，已经 衰老，病魔缠身，但却让这两位异邦客人感到毛泽东“比中国的年轻 一辈更充满活力、更渴望斗争”，使他们不得不坚信：毛泽东的一生，已经使全世界的穷人产生了强烈的和日益增长的革命要求，他发动了全球的斗争，这种斗争已经并且继续带来翻天覆地的变化。毛泽东这种坚忍不拔的意志为美国客人所深深折服。

因此，无论历史如何下结论，毛泽东的一生肯定将成为人类意志力量的突出证明。无论如何总结中国革命成功的经验，都不能忘 记：毛泽东及其所领导的革命队伍所表现出的坚韧，足以感动上帝！

坚韧，是成就大事者的第一特征，是出路的第一脊梁。

坚韧，是一种摧不垮、压不倒的力量，不论处境如何险恶，不管条件如何艰难，坚忍不拔就可战胜一切。坚韧，就没有过不去的坎，没 有所谓的滑铁卢，没有挺不过的任何难关。在世界上，也没有什么更 宝贵的东西可以取代坚韧，依靠坚韧比依靠金钱资本、教育资本、权 力资本等获取成功的人多得多。天赋、才华、先天背景都不如坚韧的 努力更有助于我们找到出路。

历史上许多伟大的成事者，都是由坚韧造就的。贝多芬 说：“在困厄颠沛的时候能坚定不移，这就是一个真正令人钦佩的人的不凡之处。”

（略）

犹太人说，有人的地方，就必有活路。即使前后左右都不行，头顶上也许会有出路。“命运就在脚下，人的双脚会引导你走向想要去的地方”。

犹太民族是一个多灾多难的民族，长期饱受蹂躏、放逐、杀戮，面 对一次次灭绝之灾，他们在挣扎中流亡，在苦难中生存。在他们的生 存史上，无处不飞扬着血泪、流浪和苦难，他们像空气一样遍布世界 各地，有近1900年的时间，没有自己的国土，流离失所。

公元前5世纪，他们成为“巴比伦之囚”，开始了历史上第一次大流散;

公元前3世纪，亚历山大帝国灭亡波斯帝国后，造成了犹太人第二次大流散;

罗马帝国兴起后，又把幸存的犹太人几乎全部逐出以色列，出现了犹太人历史上第三次大流散。

1933年，希特勒上台后，他的纳粹政权就制定了历史上最有组织性的和规模最大的消灭犹太人计划，尤其是在奥斯维辛集中营，那简直就是一个设施齐备的屠杀犹太人的工厂，德国纳粹在那里杀害了180万犹太人。每当火车开到集中营时，犹太人在月台上被分成两堆，身强力壮的留下干活。其余的被骗去洗澡，然后送到毒气室毒死。被杀害的犹太人，从头发到身上油脂都被当成物资利用，尸体烧完后就当做肥料，头发编制成地毯……即使这样，犹太人也没有一个自杀的。至 第二次世界大战结束时，居住在世界各地的900万犹太人，被纳粹杀 害的达600万之多。但这并没有摧毁犹太人生存的希望，相反，他们 用不屈的头颅延续着生命之火，并用超凡的智慧获得更大的生存空间 和机遇。就是在这种流亡漂泊的生活中，在与恶劣的生存环境搏斗中，

犹太人中诞生了马克思、爱因斯坦、基辛格等无数世界伟人，使犹太 民族成为世界上最具坚韧性的民族。

在美国约有600万犹太人，仅占美国人口的2.5%，可是，在《财富》杂志的年度富豪榜中，犹太人竟占到了20～25%。不仅如此，犹太 人在自然科学、社会科学、文学艺术等诸多领域取得的世界性辉煌成 就也比比皆是。在全美的大学教授中，有10%是犹太人。此外，获得 过诺贝尔奖的美国人中，犹太人或有犹太血统的人也占到了约30%。 1978年，诺贝尔奖在6个领域共有10人获奖，其中在5个领域竟然有 6位犹太人获奖者。

第45节：天下行动驰骋天下大道(3)

犹太人也不是天生聪慧，而且还长期处于社会底层。如1936年，美国《财富》杂志对犹太人进行调查，发现75%的犹太人没有掌握什么特别的技术，生活都非常贫困，典型的蓝领，典型的“打工者”，只有10%的人经营一些水果店、废品收购店等小生意，5%的是行商。但他们有着顽强的进取心，凭着《旧约》全书中，上帝命令亚当和夏娃“生产吧，增加吧，让大地充实起来吧！”的信念，硬是彻底改变了自己。到了20世纪80年代，美国犹太人的职业发生了天大的变化。首先，他们中的60%从事教师、会计师、律师、医师、技师等专门职业， 蓝领阶层只占5%，经济上70%以上的犹太人进入了富裕阶层行列，仅 有15%犹太人属于低收入阶层。他们靠自己地地道道的努力，打开了 幸运之门。

再看看当今的以色列，同样可以感受到犹太人的那种坚忍不拔的精神。1948年，历尽人间沧桑的犹太人在地中海东岸约2万平方公里的土地上建立了以色列国。犹太人占全国人口的83%以上，80～90%的国土属于沙漠和荒丘，是世界有名的“不毛之地”，自然条件极其恶

劣。全国资源贫乏，淡水奇缺。但犹太人自强不息，依靠其顽强的生 存意识和智慧，经过50多年艰苦卓绝的建国创业，使这块贫瘠的土地 出现了举世闻名的奇迹。他们把沙漠荒丘改造成良田，通过使用远地 引水技术和滴灌技术，不但解决了用水问题，还成了世界农业用水技 术的榜样和先驱。滴灌农业、绿色农业，不仅使以色列国富民安，而 且大量出口创汇。他们在世界最差的自然环境里，发展出世界上最具 现代意义的绿色经济，令世界各国刮目相看。

犹太人的出路靠的是坚忍不拔之志。只要自强不息，顽强拼搏，就 没有攻不下的堡垒，就没有走不出的路。

●“大气不倒”的行动法则—敢用创伤磨平出路。 我们在跌倒中学会走路，从胡说中学会说话。失败是一种经历、积累和收获。出路的

路基是用失败垫起的。 人可以失败，但要坚决打掉失败心理！

“大气”的人，倒不了。即便倒了，也有“大气”撑着， 怕什么？（略）

●大成行动要精心，善于从夹缝中开辟出 路。“大气”不要“大粗”，1%的疏忽导致100%的失败。小 事成就大事，细节成就完美。养成行动精细的好习惯，赢在细 节上！（略）

●打造大气大成的行动人格。战胜“灰狗”，跨 越出路的心理“死亡地带”。行动让那些认命者、依赖者、幻 想者、懒惰者见鬼去吧！像霍金那样奋斗，像肯德基之父桑德 斯那样，60多岁时还有一颗奔腾的心。

从根本上说，出路的死亡地带是在人的心中。所以，“破 山中贼易，破心中贼难”。

—申子题记

美国乔治?巴伯曾做过这样的一项统计：“100个29岁的人中，有66人将活到65岁。这66人中，只有1人能成为大富翁。有4人将相 当富有。有5人在54岁时还在靠工作谋生。其余56人的吃饭问题还 要依靠家庭、养老金、社区或社会福利来解决。”

的确，社会上许多人终其一生也没找到好的出路，甚至相当多的人，他们的“出路”在青年时期就“死亡”了，不相信能找到出路，更 不会为之追求，为之拼搏，为之行动。人到中年，慢慢地，就变成“老油条”了，至于自己的出路，不会去想，也不会去争，事不关己，高高挂起，得过且过，浑浑噩噩。他们的人生状态，活像冬天里常蜷曲在灶边烤火的“灰狗”，睁不开眼睛，抬不起头，没精打采，有气无力，

别说护家看院，连吠叫的声音也没了。为什么会这样呢?

出路的“死亡地带”不在身外，而在内心。认命、自卑、 依赖、懒惰、幻想心理是出路的“软杀手”，它使认命者、自 卑者、依赖者、懒惰者、幻想者的出路从人间蒸发。

从根本上说，出路的死亡是心理上的死亡。开放的社会、丰富的资源，山不转路转，路不转水转，社会并不存在出路的死亡地带。出路的真正敌人是在人的心中，是宿命之心、自卑之心、依赖之心、懒惰幻想之心，它瓦解人的意志，摧毁自己的前程。正是这种落后、平庸、失败的心理阻止了我们的行动，正是这种心理毒瘤成为出路的致命“硬伤”，成为扼杀出路的“软杀手”，使许多人丧失行动能力，出 路亦从人间蒸发。具体表现为：

第46节：天下行动驰骋天下大道(4)

—相信命运，懒得行动。

命运是什么，说不清楚;到底有没有“命运”，也说不清楚，但许 多人就是相信“命中注定”。这些人，在10多岁的时候，不懂什么是 命，所以还努力思考、探究，也还学习，也还行动；20多岁时，便到 处请教别人对命运的看法;30多岁时，将信将疑，到处请人算命，不知 如何对待，慢慢听任命运的摆布;40多岁时坚信“一切都是命中注定”， 于是懒得学习、懒得思考、懒得行动，自命为看破红尘，与命运作对 是自找苦吃。50多岁时，看到他人的命那么好，自己的命这么差，又

想搏一把，但又觉得力不从心；60多岁以后，一切心安理得，估计这 一辈子，上帝也不会来救自己了，于是，一切顺从“天命”。一生如何 交差？皆由上帝安排吧。

—缺乏自信，畏惧行动。

美国心理学家斯韦特?马登说过：“人生中大多数失败者只是心理上失败的受害者。他们相信自己不能取得和别人一样的成功。这着实使他们丧失了自信心所带来的活力和决心，而且他们甚至不为成功做出半点努力。”

中国有句古话：哀莫大于心死。一些人常有自卑情绪，总认为自己 长相不如人、先天背景不如人、能力不如人、运气不如人，变得越来越 自卑起来，逐渐年轻时曾有的那颗“雄心”便死亡了，自己跟自己过不 去，自己打败自己，当然再也不会去奋斗了。于是，就形成一种“约拿 情结”。“约拿”是《圣经》中的人物，上帝给了他机会，他却退缩了。 因为缺乏自信，往往怀疑自己的能力、怀疑今天的机会、怀疑明天的成 功。于是，畏首畏尾，惧怕行动。怕思考、怕想事、怕说话、怕做事、 怕交友，害怕他人发现自己的存在，甘心当缩头乌龟 。甚至还荒唐地认为：一切行动不仅枉然，而且会给自己带来更大的不幸。

—依赖、懒惰，旁观行动。

有个故事说，懒汉即使把饼套在脖子上，也会被活活饿死。然而， 这世界上脖子套饼而饿死的人还少吗？生命中的许多东西要经过努力 才能得到，往前走一步就离目标近一步，当努力到一定程度时，它就 属于你了。然而，这些人就是不会去努力，不会去想办法，而是依赖， 一切依赖外部力量，长此以往，形成顽固不化的依赖心理。经济上变

成“啃老族”，经济宽裕的家庭是他们的提款机，不宽裕的家庭是他们 的榨汁机。自己的出路不是靠自己打拼，而是依赖父母安排、依赖组 织安排、依赖学校分配，寄希望有人把出路这个饼子套到自己的脖子 上来。即便如此，还希望有人把饼子往自己的嘴里送，人生中遇到一 点点难题总寄希望于他人去解决，过一种“寄生式”的生活。他们思 想懒惰、心理懒惰、行为懒惰，是行动的旁观者，当然也就成为出路 的“看客”。

—幻想等待，行动彷徨。

许多人还是从内心里希望自己有个好的出路，但是，他们的路径错了，他们把出路寄托在幻想里，寄托在等待中。一天又一天，一年又一年，幻想天上能掉个林妹妹，幻想某一天命运峰回路转，幻想某一时，上帝会来救自己。他们害怕出路是杀出来的一条“血路”，更不敢想像靠自己可以拼出一条出路来，天天做“白日梦”，做黄粱美梦。有时也想振臂一呼，但真正行动起来又觉得困难重重，于是又回归到幻想之中，他们是行动的彷徨者，出路永远在幻想等待中。

天无绝人之路，世上只有自绝之人。其实只要我们行动，每个人都有能力发展自己，取得更大的成功。不幸的是这种种心理障碍束缚了我们的手脚，使我们不战而败。因而，要成功，就得跨越这种心理障碍，勇敢地行动起来！

塑造积极心理，打造大气大成的行动人格，跨越出路的 “死亡地带”，像霍金那样奋斗，像肯德基之父桑德斯那样，60 多岁时还可以

杀出一条“血路”来。

心力无边，心态支配人生。

—申子题记

第47节：天下行动驰骋天下大道(5)

自信，是人类运用和驾驭宇宙无穷大智的惟一管道，是 所有奇迹的根基，是所有科学法则无法分析的玄妙神奇的发 源地。

—拿破仑?希尔

1948年，丘吉尔首相应邀到牛津大学演讲人生哲学，在雷鸣般的掌声中，丘吉尔开讲了，他说：“我的成功诀窍有三个：第一个是，决不放弃；第二个是，决不，决不放弃；第三个是，决不，决不，决不放弃！”

丘吉尔短短的三句话，便结束了全场演讲。但他留在世人心坎上的东西，却是一种永恒的力量！试想在二战最惨烈的时候，如果不是凭着这样一种倔犟的心力去激励英国人，大不列颠可能早已变成纳粹铁蹄下的一片焦土。丘吉尔在用他一生的奋斗告诉我们:

成功根本没有秘诀，如果有的话，就是要做心理上的强者。“心力”无边，心力支配人生。心力好比航标灯射出的明亮的光芒，在朦胧浩淼的人生海洋中，牵引着人们战胜一切灾难和不幸，一步步走向辉煌！

在轮椅上生活了40多年的科学巨匠—霍金，同样是一位心理上 了不起的强者。

◎史蒂芬?霍金因患卢伽雷病，童年时动作就不能自如，20 多岁时，身体彻底变形：他的头只能朝右边倾斜，肩膀也是左低 右高，嘴歪成一个S形，两只脚是朝内扭曲着，心脏和肺也失去 了应有的功能，他不能说话，全身惟一能动的是大脑和三个手指 头。但他是个最伟大的“超人”，在轮椅上生活的40多年，纵使 遭受再大的病魔，也从未停止过对宇宙的探讨，被世人称为是继 爱因斯坦后最伟大的科学思想家。

有一次，在学术报告结束之际，一位记者不无悲悯地问：“霍 金先生，疾病已将你永远固定在轮椅上，你不认为命运让你失去 太多了

吗？”对此，霍金脸庞表现出恬静的微笑，用三个手指艰 难地叩击键盘，于是，宽大的投影屏上缓慢然而醒目地显示出如 下一段文字：

我的手指还能活动，

我的大脑还能思维；

我有终生追求的理想，

有我爱的和爱我的亲人和朋友；

对了，我还有一颗感恩的心……

霍金的回答无不令人心灵震颤，这样的心力还有什么人生障碍不能跨越呢？人们推崇霍金，不仅仅因为他是智慧的英雄，更因为他是一位人生的斗士！

霍金如此，中国的张海迪、感动中国的青年学生洪战辉及一切成功人士，莫不如此。

美国科学家罗伯特?科利尔在研究无数人的成功经验后感慨道：“全世界的心理学家和科学家都同意这一观点——思想决定一切。无论你决定你是什么，你可以做到。你不必生病。你不必忧愁。你不必贫穷。你不必失败。你不是一般的泥巴。你不是负债累累，注定一辈子以无休止地辛勤劳动换取衣食的苦力。你是大地的一个领主，具有无穷的潜能。在你体内有一种力量，只要适当地掌握和引导，就能让你离开平庸刻板的生活，将你推上大地精英的行列之中——立法者、工程师、伟大的企业家、实干家和思想家。关键只在于你，要学会运用这种属于你的力量——这种无所不能的思想。”

可见，走出出路的心理“死亡地带”，最核心的“秘密武器”，就 是打造积极心态，构建健康行动人格。用积极向上的、有出息的现代 文化精神充溢心灵空间。其主要特征是:

1．自信的而非自卑的; 2．自主的而非盲从的;

3．乐观的而非悲观的; 4．进取的而非退让的;

5．勤劳的而非懒惰的; 6．实干的而非幻想的;

7．创新的而非守旧的; 8．开放的而非封闭的;

9．激情的而非冷漠的; 10．科学的而非愚昧的。

构建积极的心态和健康的人格是一个漫长的过程，最有效的方法是把握好三条：

第一条，自信，自我价值感必须刻骨铭心，找到生命能量的源泉。

即使在某些方面有些缺陷，也不要忘了自己还可能有其 他方面的特长。自信一点吧！

第48节：天下行动驰骋天下大道(6)

—申子建言

奥里森?马登说过一段耐人寻味的话: “如果我们分析一下那些卓越人物的人格特质，就会看到他们有一个共同的特 点：他们在开始做事前，总是充分相信自己的能力，深信所从事的事业必能成功。因此，他们在做事时就能付出全部精力，排除一切艰难险阻，直到胜利！”

自信是人生不竭的动力，是战胜失败与挫折的坚实基础，是造就成功人士的第一要素。建立积极心理态度的起点，就是建立自信。

自信，就是自己要相信自己，肯定自己，激励自己。人的生命能量来自自信，它是成功的第一要诀。自信的人，才敢想、敢干，才有一种神奇的力量，使你成为你希望成为的人，成就你希望成就的事。

反之，如果自己都不相信自己，自己打败了自己，那还有什么作为呢？心理学家认为，“当一个人认为自己干不了某件事时，他就没有了任何的信念”。为何今天有无数多的人在平庸中挣扎，为何那么多完全有能力成就一番事业的人居然一事无成呢？其原因在于他们缺乏自信。他们不相信自己能干更大的事情，能摆脱平庸和穷困的生活；他们是心理上的失败者。

佛斯迪克说得更精彩：“生动地把自己想像成失败者，这就足以使你不能取胜; 生动地把自己想像成胜利者，将带来无法估量的成功。伟大的人生以你想像中的图画——你希望成就什么事业、做一个什么样的人作为开端。”

道路总是在有决心、有信心、有勇气之人的脚下。正是这种必胜的心理态度，对力量的认识，无所不能的信心成就了这世上伟大的一切。如果你没有这种态度，如果你缺乏信心，现在就必须开始培养。

如何建立自信，综合卡耐基等成功学家的思想，现提出八条简单可行的规则。采取这些规则吧，你也能对自己信心十足。

1．构思你自己成功的心象，牢牢印在脑海中。不屈不挠地固守这幅心象，不容它褪色。

2．每当消极的想法浮上心头，马上用积极的想法与之对抗。

3．有意忽视每一个所谓的障碍，把阻力缩小。

4．遇到困难时，反复在心里默念“行，行，行，我能行！”

5．遇到失败时，要拿出一张纸，列出对自己有利的因素。

6．找一个专家帮你找出自卑的主因。

7．别过度敬畏他人，培养一种“我不错”的心态。

8．确实评估自己的能力，然后再将它上浮10%。

总之，让人一眼看起来，你就像一个成功者，像一个有出息的人。

第二条，自主，只有自己才能拯救自己。

人是万事万物的中心，是世界之轴。

—培根

人的一生，真正能依靠的对象是谁？是自己，除了自己，谁也靠不住。所以，人的一生，时刻都应高唱《国际歌》：从来就没有什么救 世主，也不靠神仙皇帝，要创造人类的幸福，全靠我们自己。

人生的路只能靠自己选择，自己设计，靠自己走。没有人可以代劳，哪怕是父母，同样是无能为力。一个有所创造、有所贡献的人，都 是沿着自己开辟的路走向成功的。

人是自己命运的最高主宰，也是惟一的仲裁者。不要相信命的好坏，命运靠自己把握。在这里，我想讲一个小故事：明代开国皇帝朱元璋继位后，有人说他是命里注定了能当一国之君。可朱元璋却不相信命，他想到自己原来不过是个讨饭的穷人，只是努力才有了今天。于

一个人的可怜命运靠别人来拯救，可以救几 天，但不能救一生。

—申子思维

是，他派人贴出告示，寻找和自己同年、同月、同日、同时出生（八 字完全相同）的人。告示贴出后，竟然有几十个人来见朱元璋。按说， 八字完全相同的人，命运也应该完全相同才是。可这几十个人中，有 读书人，也有文盲；有财主，也有乞丐，大家的情况大有差别。朱元 璋走到其中一位最卑微的乞丐面前说：“你跟我是一个命，所以不要相 信‘命中注定’怎样，只要你努力创造，一定会过上幸福的生活。”随 着科技的发展、社会的进步，现代社会的人们逐渐认识到，决定人命 运的条件只有两个：其一，先天遗传基因；其二，本人后天努力。因 此，决定人命运的不是其他条件，而是自己。人可以通过接受教育、勤 奋努力地工作来把握自己的命运。

第49节：天下行动驰骋天下大道(7)

走出出路的死亡地带，就要做一个完完整整的自我主宰者。请永远记住《圣经》里的经典名言：上帝只救可救之人！请千万相信：自己救不了自己的人，上帝也不会理你！

第三条，自强，做一个顽强的奋斗者。

好运不会自动到来，一切全凭自己去争取。

—申子题记

能够走出出路死亡地带的人，都有一颗勇往直前、永远进取、自强 不息的雄心。这就是勇于奋斗，做永不疲倦的奋斗士！

人生是一场竞技，生命就是赛跑，强者属于自强不息的奋斗者！

永不停息的奋斗是找到出路的永恒品质，是走向成功的强大推动力。奋斗者具有奋斗的品质，成功学家哈罗德?雪曼写过一本《反败为胜》的书，列举了奋斗品质具有以下精神特质:

1．只要我坚信自己正确，决不放弃;

2．只要我坚持到底，一切都会迎刃而解;

3．在逆境中我会充满勇气，决不气馁;

4．我不允许任何人用恫吓或威胁使我放弃目标;

5．我会竭尽全力克服生理障碍与挫折;

6．我会一而再、再而三地努力做我想做的事;

7．我知道成功了的男人和女人都曾跟失败和逆境搏斗过之 后，我会获得新的信心和决心;

8．无论我面临什么样的障碍，我决不向失望和绝望低头。

在人生奋斗的生涯中，不同的人有不同的状态，有这么四种人:

第一种人，主动去做应该做的事情;

第二种人，别人提醒后才去做应该做的事情;

第三种人，在被别人踢了屁股后才去做应该做的事情;

第四种人，根本不去做自己应该去做的事情。

奋斗士属于第一种人，他们是成功者！奋斗之心魅力四射，永远是机遇的宠儿，上帝也会给予丰厚的回报。

历史上的奋斗者不乏其人，其中不肯认命的“肯德基炸鸡”创始 人桑德斯是最值得我们钦佩的，他在60多岁时还有一颗奔腾的奋斗之心，并最终引导他走向了成功。

◎桑德斯上校是肯德基炸鸡连锁店的创办人。但他早年的命 运并不好，65岁时还身无分文且孑然一身，人生没有出路。当他 第一次拿到政府发给的救济款时，金额只有105美元，内心极度 沮丧。他不怪社会，相反内心充满感激，思考“我应该如何回报 社会呢？”

他想起了他有一份“炸鸡秘方”，不知餐馆要不要？当然不能 白送，卖掉秘方吗？也换不了几只炸鸡。最好的办法是从营业额

里抽成，拿生意上的“回扣”，人生的晚年就有份稳定的收入，也不至成为国家累赘。

说干就干，他挨家挨户地敲门游说，告诉餐馆自己的炸鸡秘 方如何如何好，一定会带来生意，而本人只从增加的营业额里抽 成。但很多人都当面嘲笑他：“得了吧，老家伙，看你这个落泊的 样子，怎能会有那么好的秘方呢？”

他丝毫没有气馁，他坚持一种“能力法则”，也就是“不懈地 拿出行动”：在做每一件事时，必须从中好好学习，找出下次能做 得更好的方法。桑德斯上校坚持这一法则，每天他都要研究餐馆 拒绝的理由，反复修正游说词，以便更好地说服下一家餐馆。

他像中国的孔子周游列国一样，驾着一辆又旧又破的老爷车， 足迹遍及美国每一个角落，困了就和衣睡在后座，醒来逢人便说 自己的点子。为人示范所炸的鸡块，就是他的食粮。整整两年时 间，他游说了1008家餐馆，1008次被拒绝。但是他还是没有失去 信心，他还要继续努力，不达目的，决不罢休。

他继续向前，他走进了第1009家餐馆，游说也非常娴熟了， 示范炸鸡的效果也更好了。餐馆老板终于向他露出了笑脸，他第 一次听到

了“同意”二字。这可是碰了1008次壁以后，才听到 “同意”二字啊！

像桑德斯那样，做个不知疲倦的奋斗士，让那些不思进取的认命者、依赖者、苟且偷安者见鬼去吧。惟有顽强奋斗，出路迟早会张开双臂，热切地拥抱我们！

第50节：通天大道走着瞧(1)

卷八:通天大道走着瞧

走天下路，走天下人自己的路！

—申子题记

当苦难的余烟叹息着朝我扑来时，我依然执著地 展开理想的翅膀，在辽阔的天空中写下：相信自己。

我要用手指向那涌在天边的排浪，我要用手掌 托起太阳、大海，我要用孩子的笔体写下：相信未来。

—洪战辉

这是个日新月异的世界，一切都在迅速改变。未来，没有终点。我 们每个人都在以自己的方式梦想着、追寻着，只要在行动，这就够了！ 不要问将来如何？走着瞧吧！

●机会遍天下，处处有出路。“成为一名百万富 翁不是一种机会，而是一种选择！”我们没有理由不相信自 己，没有理由不相信未来！

也许人们更痴迷财富，那我们就看看发财的机会是不是越来越多。

美国人对富翁做了许多实证研究发现，随着社会的发展，超级富豪们如同雨后春笋般地从社会各个角落里涌现出来，越来越多得难以胜数。1847年，一位名叫彼池的美国人，对纽约富豪进行调查，只发现了24个百万富翁，费城也只有9个百万富翁。但到20世纪初，芝加哥人声称，该市百万富翁的人数与1840年的选民人数一样多。到1954年，据《财富》杂志估算，大约250个美国人创造了价值5亿多美元的财富。1972年的一项研究得出结论：在美国有133，400个百万富翁。到1992年估计，有300多万个百万富翁。1995年，《福布斯》杂志列出的财富排行榜中，有100多人拥有的个人资产超过10亿美元。

一位名叫贝克?哈吉斯的美国人所写《管道的故事》一书，讲了个令人震惊的新发现:即一百年前，普通人是几乎不可能成为百万富翁

的。而现在，成为一名百万富翁不是一种机会，而是一种选择！

这是因为，人们的经济状况已发生了翻天覆地的变化:

1900年，美国的平均薪水是每小时0.22美元，一般工人的年收入在200美元至多400美元之间，处于当时的贫困线下。那时全美只有6%的人高中毕业，平均寿命47岁。只有14%的家庭拥有浴缸。全美 只有8000部轿车，铺好的路面也只有144英里。直到第一次世界大战

时，美国普通家庭将收入的80%都用在食物、住房、穿衣等基本需求 上。总的来说，当时的社会，基本上只有两个经济阶层：富有阶层和 贫困阶层。10个家庭中只有一个是富有阶层或中产阶层。也就是说，在 1900年，美国有90%的人属于贫困阶层， 中产阶级依然靠工资生活。

如果我们将镜头从一百年前转回2001年，就会发现：现在一般家庭的收入为47000美元。小汽车的数目超过了人口数目。大多数家庭至少拥有两台电视。人的寿命延长至75岁。一般人都拥有比以前更多的可以自由支配的收入，有更多的空余时间，还有更多的职业选择。

于是，他发布了一个或许会让你震惊的大胆声明：“这是真的——今天，任何一个有中等收入的人都可以成为一名百万富翁。不可能?绝对可能！事实上，它真的很简单。”

“成为一名百万富翁已不再是一个好福气或者是好运气的问题。它只是个学习和跟随已被证实的财富创造策略问题。”

“大部分的百万富翁将不再是洛克菲勒家族或范德比尔特家族的后裔。超过80%百万富翁是普通人，他们只在一代人内积累了他们的财富。”

贝克?哈吉斯还告诉我们成为百万富翁的方法，即如果今天想成为一名百万富翁，依照以下三个步骤去做:

1.明白财富是如何创造和积累的;

2.效仿已被证实的创造财富的方法;

3.坚持不懈地去做。

的确如此，成为一名百万富翁其实很简单，因为发财的机会太多了！现实使我们不得不承认：我们已经进入了一个遍地是机会、处处有出路的新时代。

与我们的父辈相比，当今之世社会资源极为丰富。社会财富方面，历史上的马可?波罗不可想像，当年他所描述的东方社会“遍地是黄金”与今天比较起来，只是小巫见大巫了。仅我国城乡居民存款就达15万多亿元，国际流动资金多得不可胜数，树上随便掉落一片树叶都有可能碰上几个100万、1000万甚至亿万富翁，这些财富，为我们的发展不知又将创造多少机会呀！

第51节：通天大道走着瞧(2)

日新月异的科技发展所开辟的新兴行业、新的领域，同样令人眼花缭乱，不知新增了多少发展领域和就业岗位，给我们带来的新出路又是那么令人目不暇接。持续的“民工荒”现象足以证明：民工都不 干老本行了，因为有新的出路供他们驰骋。当我们看到“海龟”变“海待”、大学毕业即“失业”而心急火燎时，孰不知有多少人年纪轻轻就成为IT老板或年薪几十万的“白领”，或靠自己的专长打拼出一条辉 煌的人生之路。当那些老牌的大学生干一辈子干得白发苍苍，最终干 成为“房奴”或“网虫”时，孰不知那些房地产老板或网站的站主恰 恰是些乳臭未干的刚毕业的学生。新的领域、新的空间、新的机会、新 的出路，的确令人瞠目结舌。

全球化与网络时代的到来，又让我们每一个人都融入了世界，真正成为天下人，吃天下饭，尽管我们足不出户，但我们腰包里的钱可能是从美国佬、英国佬那儿赚来的，我们碗里盛的，说不定是从非洲黑人或北极的爱斯基摩人那里分的一杯羹。

我们的出路可以向全世界延伸，甚至向太空延伸也未必就是幻想。 个人发展的空间成几何级数扩充，变得前所未有地开阔了，并迎来了 资源整合的新时代。

未来的社会也许比说的还要迷人，机会也许比想像的还多。但有一点是肯定的，机会要自己创造，机遇总是垂青于有准备的头脑！著名成功学家拿破仑?希尔说得好：“别人能看出来的机会，绝对不算是机会。千万不要等到万事俱备以后才去做，这世界永远没有绝对完美的事情。如果要等所有的条件都俱备以后才去做，那你就只能永远等待下去，你将会失去所有机会。”

几千年前的亚历山大说得更形象，一次，在战斗中有人问他是否等 待机会来临再去进攻，亚历山大听了这话，大发雷霆，说“机会?机会 是要靠我们自己创造出来的！”

每个时代和个人都有独特的机遇，当今社会，机会遍天下，处处是黄金，只要我们善于创造，用山姆?沃尔顿的一句话说，“我们追逐着，并坚持不懈”，就能开创新的出路。

●路是人走出来的。相信自己即使今天没有出路， 明天也没有出路，但只要努力，后天一定有出路！像凭着一 根唢呐闯天下的禹阳飞总裁那样，吹着唢呐，豪情满怀，奔 向未来。

路是人走出来的，只要肯走，就一定能走出路来。

—申子题记

世界上许许多多大人物靠自己走出了一条条辉煌之路，他们的经验 写在教科书上，记在我们的日记里，虽然令人惊叹、仰慕，但难以克隆、 效法。那我们就把目光投向周身数以万计的小人物，他们全靠自己的打 拼同样可以走出一条令人欣慰的人生之路。

湖南阳飞乐器行的老板禹阳飞，就是以自己特有的方式，打造了一条值得我们仿效的成功之路。

也许是上帝的考验，禹阳飞经历了比平常人更多的生活磨难。他是地地道道的湖南邵东农家子弟，还未上学，父亲就病逝，家中七口人，完全靠体弱的母亲种田养活，家里穷得叮当响。

高中毕业，因高考的几分之差与大学失之交臂，他想继续复读 一年考大学，可家庭条件不允许；他想参军，因身体条件受限制，当 兵的梦想也破灭了；于是，只好回乡务农，过着面朝黄土背朝天的 日子。

为了解愁，他自制了根笛子吹着乐。悠扬的笛声引来了乡邻的围观，有人喝彩，有人恭维，也有人说风凉话，一个老者信口说:“要是会吹唢呐就好了。”因为在农村，谁家做红白喜事，请人吹一整天唢呐，可以挣3元钱，吹一整夜可以挣5元钱。

是啊，要是能吹唢呐就好了。但买根唢呐要几十元钱，哪来钱呢?

他铆足劲，发誓要赚够买根唢呐的钱。于是，他就开始贩卖冰棒， 冰棒每支卖5分钱，每支可赚1分多钱，他背着几十斤的冰棒箱，顶着 烈日，走了一村又一村，走了一寨又一寨，每天行走几十里，起早摸 黑忙了一整个夏天，终于挣了几十元钱。他高兴极了，悄悄地跑到县 城买了根唢呐。

第52节：通天大道走着瞧(3)

可是，又怎么学呢？富人子弟可以请老师，可家贫的人，连自学的权利都被剥夺了，因为，吹不好便会有人叽笑：“叫花子穷快乐。”

他不敢堂而皇之地自学，于是，农闲时，他就把门关起来，躲进被窝里，用厚厚的棉被蒙起来学，免得有响声而引起他人叽笑。蒙着棉被学吹唢呐，虽然吹不好调也不会失面子，但委实难受。每次都憋

得大汗淋漓，把脖子上的青筋憋得又红又胀，但他全不在乎。就这样， 几十天下来，他的唢呐吹得溜溜的，令乡亲们赞叹不已。

于是，乡邻办红白喜事，就去帮忙吹唢呐。他吹得特别卖力、特别用心，且吹出的花样特别多，吹得乡邻心花怒放，吹得大伙乐不 可支。一传十，十传百，他的名气就这样“吹”出来了。方圆几十 里，只要办红白喜事，非请他不可，如果没有把他请去，乡邻就会 嘀咕这台红白喜事没有档次，“不够味”，主人也会觉得没有面子。似 乎只有他去，办红喜事的，会吹得更加红；办白喜事的，似乎把死 人都能吹活。

他的业务开始繁忙起来，请他的人太多了，但他没有分身术。于是，他又组织一个乐队，培训了一批帮手，也提高了服务水平。

久而久之，周边几个县都知道有这么个唢呐师傅，那些学乐器的、 修乐器的、买乐器的、当然还有切磋乐艺的都来找他，他也不厌其烦， 总是让人满载而归，他的业务局面不断得以扩充。

这么做，虽乐在其中，也能养家糊口，但不能发家致富。于是，他 又开始经营乐器。先摆地摊，经营笛子、二胡、唢呐等小乐器，尔后 又到邵东县城开个小店，经营电子琴、吉他、铜锣等乐器，同时还组 建了“龙狮队”、女子管乐队，服务城乡文化活动。这样，他的事业又 迈上了一个新的台阶。

在经营乐器中，他发现许多乐器是“外行”生产的，价高又不中用，何不自己也搞点生产呢？说干就干，先组成个小作坊，生产二

胡、 笛子及一些乐器配件，投放市场后，效果还不错，利润也不薄。这无 疑给他打了针兴奋剂，胆子也大了，接着，他又筹集资金，兴办了铜 锣厂，生产响器、铜锣、队鼓队号等乐器，还兴办了演出服装厂。

是马是骡子，得拉出来遛遛，乐器质量如何，得打打吹吹。通过这些年市场的吹吹打打，他生产的乐器质量就是过得硬，不到5年工夫，基本上占领了中国的大西南市场。为提高产品质量，他可没少下功夫。

譬如，生产唢呐上的“哨子”，他就做了许多研究和改进：原来市场上销售的“哨子”，虽然价格低廉，只几分钱一个，但大多有毛病，要 么音色不好，要么容易破损，往往在关键时候出不了“声”，气煞人。为 解决这些问题，他到河北、天津访问了中国做“哨子”最有名的师傅， 但效果还是不那么理想。但他并没有就此罢休，做哨子的工艺并不复 杂，是不是选材上有学问？于是，他到洞庭湖、鄱阳湖、太湖、白洋淀 等地采摘不同的芦苇做哨子，通过比较，得出洞庭湖的芦苇用来做哨子 最好。于是，他就像大科学家袁隆平研究杂交水稻一样，深入洞庭湖畔， 研究什么时节、什么区域、什么部位的芦苇用来做哨子最好？

功夫不负有心人，通过他的反复实践，终于找出了在洞庭湖的某个浅水湾、立秋以后的多少天内采摘的芦苇最适合做哨子，而且是离水面2厘米左右高的芦苇可以做出“极品哨子”。这一经验摸出来后，他做的哨子投放市场获得一片赞美，哨子的价格由每个一毛多钱提高至每个五元钱，有些还出口东南亚市场。

阳飞乐器行出名以后，他的兴奋点似乎并不在于如何发财，而是将更多的热忱放在提升下一代的音乐素养上，特别关心为广大少年儿童扫“乐器盲”，让他们更幸福、更快乐、更全面地成长。为此，他为许多农村学校免费配置电子琴、二胡、笛子等各种乐器，常常带着专

业队伍深入学校义务培训，看着老师、家长和孩子摆弄着乐器那种无比快乐的样子，他就特别开心。

第53节：通天大道走着瞧(4)

通过十多年的打拼，他从一个无依无靠的“穷小子”一跃成为拥 有1000多万资产的小老板。面对小小的成功，他豪情满怀，常常自豪 地调侃说：吹着唢呐，同样可以走向世界！

阳飞乐器行闯出的路，其实很平常，但带给我们的启示却很深刻。

论先天条件，论家庭背景，论学历文凭，论社会关系，论机会运气，我们每一个人都比禹阳飞具有更多的优势，家庭条件有优势、知识专长有优势、生活环境有优势、社会关系有优势，也就是说，没有理由找不到出路。

现代社会，资源极为丰富，机会多如牛毛，任何人只要有耐心，有 恒心地奋斗下去，总有脱颖而出的一天。

我们要相信自己，即使成不了太阳，那也可成为一颗星星，而且只要努力，就可以成为一颗耀眼的明星；即使不能成为一棵参天大树， 那也可做一棵小草，而且只要努力，一定能茁壮成长。

●出路就在脚下，但它永远只属于不知疲 倦的双脚！政治是勤劳人的政治，经济是勤劳人的经济，只要“敢跑”，还没有走不出的路！

生活奉献给你的精彩与你投入生活的诚实合法的精力成 正比。勤奋踏实地干吧，你的每一个梦想就会慢慢地实现！

—廖岳华

如果天上真的掉下馅饼来，只有先伸出手的人才能接着；如果外面有出路可捡，只有起得早的人才能捡到。政治是勤劳人的政治，经济是勤劳人的经济，同样，出路是勤劳人的出路。

人的一生有太多的理想，太多的追求，是什么促使理想成为现实呢？惟一的法宝就是韦尔奇所说的那样，一定要让自己“动起来”，让自己在前进的道路上“跑起来”，只要坚持跑下去，就一定能跑到理想的彼岸。

世界上还有这样一种有趣的现象，即人们走路的速度与成功有关，社会经济发达的地区，人们走路的速度也快。美国学者罗伯特?列文对全球31个国家和地区人们步行速度进行调查，步行速度最快 的前7位依次是：爱尔兰、瑞士、荷兰、英国、德国、美国、日本。 香港排在第14位，台湾排在第18位，大陆居第24位。排在最后一 位的是巴西，有人说“在巴西的深处，一天才行进一公里，时间也停 止了步伐”。

人们都羡慕幸运的人，也希望能遇上幸运之神，像约翰?洛克菲勒，一位万灵油推销商的儿子，找到了一种真正给他带来名声和财富的石油；像山姆?沃尔顿，一位在偏远小镇开杂货铺的人，居然发展成为全球零售业大亨；像比尔?盖茨，一位中途退学的大学生创办一家小软件公司，后来竟成为全球首富。尽管这些人原来大多是个穷光蛋，但是，真正要成为成功的幸运儿，一般要具备三个条件，这便是“眼尖”、“手快”、“腿脚勤”。

勤能补拙。古希腊神话中说有个神因犯了天条，被罚苦役，他要不断地从山脚往山顶推石头，到了山顶石头又滚下来了，接着又推，周 而复始，以致无穷。开始时，还觉得自己倒霉，埋怨这埋怨那；后来， 他把石头推到山顶当做人生的乐趣，当做锻炼身体、磨练意志的过程。 就这样，他推过了春夏秋冬、蓝天白云，越推越快乐，终于感动了上 帝，于是，他被召回天庭，成为得到上帝青睐的幸运儿。

出路，从来都不是从天上掉下来的，而是苦苦修炼而成的。正如美国“焦炭大王”弗里克所说：“成功没有秘诀，只是需要努力奋斗，并为你所做的事献出所有的时间，无论白天还是黑夜。”

世上一切成功者的出路，无不是依靠勤劳的双脚走出来的。他们大都要经历常人难以想像的艰辛，付出常人难以想像的汗水。威尔逊当选美国副总统后，在一次大会上，用自己年轻时的一段亲身经历深刻地说明了这一道理：

“我在10岁时就离开了家，当了11年的学徒工，每年可以接 受一个月的教育，最后，在11年的艰苦工作之后，我得到了1头 牛和6只绵羊作为报酬。我把它们换成了84美元。从出生一直到 21岁那年为止，我从来没有在娱乐上花过一美元，每个美分都是 经过精心算计的。我完全知道拖着疲惫的脚步在漫无尽头的盘山 上行走是什么样痛苦的感觉……在我21岁生日之后的第一个月， 我带着一队人马进入了人迹罕至的大森林里，去采伐那里的大圆 木。每天，我都是在天际的第一缕阳光出现之前起床，一直辛勤 工作到天黑后星星探出头来为止。在一个月夜以继日的辛劳努力 之后，我获得了6美元的报酬。当时在我看来，这可真是一个大 数目啊！每个美元在我眼里都跟今天晚上那又大又圆、银光四溢 的月亮一样。

第54节：通天大道走着瞧(5)

在这些岁月里，我很珍惜时间，就像抓住黄金一样紧紧地抓 住了零星时间，不让一分一秒无所作为地从指缝间流走。在21岁 以前，我利用零星的时间，设法读了1000本好书。”

一分耕耘，一分收获，成功靠打拼，类似的道理大书小书都讲烂

了。但这里还是要讲一个我们身边的故事：

南京有位已退休的辅导员，在家赋闲，经济拮据，为补贴家 用，她选择了代理学生报刊的销售。两年以后，她的年销售收入 达到200万元，这是非常了不起的业绩！因学生报刊市场白热化 的竞争，就连“正规军”也无法取得如此业绩。我为之惊叹，专 程拜访了她:

—“请问有什么秘诀？”

—秘诀就是“跑”。马不停蹄地跑，不厌其烦地跑，从这所 学校跑到那所学校，从年初跑到年底，从早晨六点出门跑到晚上 十二点才“跑”回家。为此，她还出示了随身携带的“两双鞋”， 一双为平跟鞋，一双为高跟鞋。

—“为何要带一高一平的两双鞋？”

“出家门在路上跑就穿平跟鞋，跑得快，一天可以跑更多的单 位，脚也舒服；快进校门时便换上高跟鞋，因要见老师、要见学 生，人还是要讲究点‘模样’，他人的感觉也会好一点。”

她就是这么“跑”，结果“跑”成了学生报刊的“销售大王”。

出路是跑出来的，是奋斗出来的。如果像古人说的饼子挂在脖子上却被活活饿死的懒汉那样，手都懒得动一下。这样的人，即便出路就在脚下，懒得动脚，是永远不会有出路的。

现代社会，机会多如牛毛，前景灿烂美好，对此，心理学家罗伯特?科利尔充满信心地告诫年轻人：“不要找一些愚蠢的借口，比如说， 你没有机会，没有人帮助你，没有人吹棒你，没有人拉你一把，

没人 让你变得重要，没人告诉你出路何在。如果你有潜力，如果你真的称

职，你就会在找不到路的时候开创出一条路来。”的确，出路，取决于 创造、取决于奋斗。惟有锲而不舍地奋斗，才能打开辉煌的出路之门。

出路，总是垂青于不知疲倦的双脚！

●画蛇添足—政府要干新鲜事。如何激活出 路？当务之急政府要用大手笔推进两件事：一是推进“出路教 育”；二是推进“走出去”战略，在中国的和平崛起中赢得大 出路！

东方的经验证明：政府即使不是万能的，也是强大的。

—申子题记

尽管我们豪情满怀地倡导大气大成，尽管我们对未来的通天大道充满信心，我们也充分相信天下每一个人都会铆足劲行动起来，去打拼人生辉煌的出路。但是，当我们把人生的方方面面进行全面系统地思考后，发现还是缺乏一种力量，于是又不得不把政府扯进来，要政府支一把力。

应该承认，中国的改革开放为我们每一个人的发展开辟了一个广阔舞台，开辟了亘古未有的康庄大道。但是，发展，必然带来发展的问题，社会发展不断升级，人们对出路的要求也不断升级，由此产生对出路的迷茫与焦虑问题也在升级。

如何面对转型期人人关注的出路问题？从战略的高度，当务之急政府要用大手笔推进两件事：

政府要做的第一件事，就是大力推进“出路教育”。

当今令人困惑的出路问题，很大程度上是中国式教育造成的，是应试教育的负面性对社会的一种报应。“为分数而拼命”的应试教育必然造成教育与社会两张皮、教育与人的出路相脱节，当依靠“神圣的分数”过日子的学子们走向社会时，发现这些“分数”并不能换取“真 金

白银”，甚至连面包都换不了时，必然引发严重的出路问题。 改变这种状况，就必须改变教育方式。

求学，不论怀着什么目的，最终都要走向社会，并在社会上找到自己的出路。教育的第一目的是为人的出路服务的，这是国际经验，也 是所有为父母者的期盼。因此，应该理直气壮地推出“出路教育”。

第55节：通天大道走着瞧(6)

出路教育不是设一堂出路课，也不是开设一个出路专业，而是应作为一种“大思路”、“大思想”贯穿于教育的始终，从根本上解决教 育与社会、教育与出路“两张皮”的问题。让出路主导教育，教育服 务出路。

出路主导教育，围绕出路抓教育，一切教育方式与方法都是为了成就学生的出路。教育要让受教育者明白自己的出路在哪里？找到这条出路需要什么条件，需要什么知识和能力？有的放矢实施教育。

出路教育的方式是兼容应试教育与素质教育之长，把应试教育与素质教育作为出路教育的“两根拐杖”，为了孩子的出路，该“应试的”就应试，该“素质的”就素质。具体说：

出路教育的内容是开放的——教育百花齐放，尤其要大力发展兴趣教育、特长教育和创业教育。围绕个性化的出路定位选择教育内容， 教育内容应该五花八门。国际“桌球大王”丁俊辉的父母就是出路教 育的先知先觉者，他们认定自家的小丁能在桌球上找到出路，就让孩 子连小学也没读完，便放弃学业，倾家荡产地引导孩子打桌球，果然， 在桌球上找到了一条大出路。

出路教育的方式是开放的——著名的儿童文学作家郑渊洁，“家中三代小学生”，而且都有大出息。他不是不重视教育，他是在家中有的放矢地搞出路教育，孩子今后干什么就学什么，有了出路何必上大学？

郑家第一代小学生郑洪升，1932年出生，最高学历为五年私塾，但他靠自学成为华北军政大学的哲学教员，创造了小学生教大学生 的记录；

郑家第二代小学生郑渊洁，1955年出生，顶级学历为小学四 年级，靠自学成为著名的儿童文学作家，创造了皮皮鲁、鲁西西、 舒克、贝塔等一系列儿童喜欢的童话形象；

郑家第三代小学生郑亚旗，1983年出生，因不堪忍受应试教 育，小学毕业在家接受父亲教育，靠自学成为北京某著名网络媒 体的技术总监。

郑家三代从内心里认为，学习是一辈子的事，而现代学校 教育最误人子弟，对出路帮助不大。他们还商定，争取第四代 拿到大学文凭，在拿到文凭的那一天，前三代人6只手合力将 那文凭缓慢地撕得粉碎，然后语重心长地告诉他（她）：“孩子， 你爷爷的爸爸和爷爷还有爸爸撕的只是一张普通的纸。从零开 始吧，一直自学到死。人的毕业证只有一个，那就是死亡证书。 无人能看到自己的毕业证书。凡是以为自己看到了自己毕业证 书的人，活着时，已经死了。不自学，毋宁死。”

从中国到外国，从大老板到小老板，他们在起步时大多属于“三无人员”，即无高学历、无“靠山”、无资金，但为什么能成功？因为他们一般都有“三善”特征，即“善思”、“善悟”、“善拍板”。这种“三

善”的本事是如何历练出来的？因为他们很少受学校禁锢，很少受书 本束缚，长年在社会这一博大的人生舞台上搏击，久久为功，于是，也 便练就了这种“三善”的本事。

因此，无论如何，教育不能封闭，必须与社会发生密切的互动，教 育必须深入社会实践，真正让受教育者在实践中“悟”出智慧来，历练出打拼出路的本事来。

说到底，出路教育也是创业教育。推进创业教育最根本的是要改变“高考指挥棒”，真正让大学教育与创业密切互动。大学是彻底开放的，大学生随时可以中断学业去创业，工作之后需要提高再回校学习， 读书与实践紧密结合。上大学绝不是目的，而是赢得出路、升级出路 的“加油站”，年轻时可与某所大学达成契约，需要学习时，随时进这 所大学去“充电”、“加油”，有了一定本事就离开学校到出路上去“跑”， 然后又“加油”，如此不断循环，直至老了，不需再“加油”，也不要 再找出路了，然后根据单科学习证明和工作业绩，再到年轻时

达成“约 定”的大学申请文凭，所在大学核准后，在烫金的、金光闪闪的文凭 上写上——该同志一生学了什么、创了什么业、打造了什么出路！因 此，高学历文凭也是一生出路的记载，获得它时，便是对一生的打拼 画上一个圆满的句号。

第56节：通天大道走着瞧(7)

出路不会从天上掉下来， 也不会从地下突然冒出来，它是人与社会反复磨合的结果，而教育是其磨合的润滑剂。如果每年400多万大学生6月30日毕业，7月1日就要找到出路，这本身就是计划经济时 代造成的一件很荒唐的事情。

大学不仅是个人出路的“加油站”，更是一个无比巨大的就业创业

“蓄水池”。它犹如一座巨型水库，应该向社会细水长流，即天天有人进， 天天有人出，如果让水库里的水在统一的一天如山洪暴发般地倾泄出 来，岂能不决堤？岂不给社会带来恐惧性的后果？而出路教育，把教育 和人的出路当做一个恒久的互动过程，它既没有统一的入学日，也没有 统一的毕业日，只是把教育当做服务出路的工具，把教育融入打拼出路 的始终，也就实现了教育、受教育者的出路与社会的良性循环。

出路教育不是简单地缓解当前的就业压力问题，而是从根本上解决教育与社会、教育与人的出路“两张皮”问题，使教育真正成为成 就人们出路的大熔炉。

政府要做的第二件事，就是全力推进“走出去”战略。

中国的改革开放了不起！第一大“了不起”就是农民“走出去”了。成千上万、成万上亿的农民兄弟“游走全国”、“游走世界”，走向城镇、 走出国门，彻底告别了脸朝黄土背朝天的日子，获得了新生，赢得了 新的出路。著名的“温州模式”就是一种“走出去模式”，目前世界上 哪个地方有生机，哪儿就有温州人，温州人走到哪里，就有温州人的 新出路。

解决眼下大学生的出路问题，同样应推进“走出去”战略。

无疑，“走出去”应该是从大城市走出去。类似北京、上海等大城市，本地每年上百万毕业生恋着不想走，全国各地高材生及世界各地的“海龟”要挤进来，的确人满为患。随便到这些城市的地下室瞧瞧，

都会发现里面住满了硕士博士生，一些人的日子过得惨兮兮，生活质量甚至比不上在麻将馆里洗麻将的人，出路当然渺茫，但为了面子还是“死撑着”。因此，为了出路，必须从大城市走出去。

那么，走到哪里去?

走到城镇去！成千上万的中小城镇空荡荡，空气新鲜，阳光明媚， 等待着我们去建设。

走到农村去！新农村、新天地，新一轮的农村城镇化、乡村生态化、农业产业化、工业化，使“广阔天地”从理想变为现实。

走到西部去！那里地广人稀，山川秀美，资源极为丰富，发展潜能巨大，如果能像当年美国人开发西部一样，前程怎不诱人?

走到世界各国去！尤其是走到与我们关系友好、正在实行开放的第三世界国家去，那里就像我们改革开放的初期一样，刚刚启动起飞机制，发展空间巨大，遍地是机会，处处有黄金。

但是，怎样才能走出去? 事实上我们天天都在号召大学生下基层、 去边疆，效果又如何呢? 在广大农民兄弟一个个削尖脑壳往城里钻的 今天，简单地号召好不容易跳出“农门”的学子回到农村去，似乎也 有点滑稽。想当年动用国家机器，把知识分子弄到农村，结果有几个 能“扎根”? 回城的哨子一吹响，他们一个个飞得比麻雀还快。

为什么会这样呢? 因为没有为他们配置创业要素，没有为他们搭建立业平台。

这就是说，走出去，不论是在国内走还是到世界各地走，都是需要一定条件的。这种条件，就是要对人力、财力、物力进行有效匹配。 大学生走向社会，如果不给他们配置必要的发展要素，一味地鼓动他 们到基层去、到农村去，去干什么? 如果选择不去，便给他们戴上一 顶“眼高手低、高分低能”的帽子，这真是天大的冤枉，天大的不负 责任！事实上，仅凭一腔热血，必然于事无补。

令人欣喜的是，今日已不同于昨日，我们迎来了实施“走出去”战

略的最佳历史时期，我们有充足的能力为大学毕业生“走出去”提供 一个完整的支持体系。

第57节：通天大道走着瞧(8)

因为，当今毕业即失业，绝对不是人多了，也不是天地窄，更不是他们“高分低能”没本事，根本原因是人与“财力”、“物力”等必 要的发展要素不能得到合理的匹配。计划经济时代政府对这些要素进 行强制匹配，那么市场经济条件下，处于弱势的、单个的、缺乏经验 与关系的学子凭什么能得到这些资源的有效匹配呢?

要知道，在“人才剩余”的假象背后，社会造成了巨大的“财力 剩余”和“物力剩余”。社会闲置的资金堆积如山，银行里堆积了16万 亿闲钱，外汇储备达一万多亿美元，就如西汉时期的钱一样，堆在金 库里都发霉了；社会财富大量剩余，600多种主要商品样样过剩，投资 哪儿，哪儿就过剩。这就是说，“财不尽其力”、“物不尽其用”，必然 导致“人不尽其才”。钱找不到出路，物找不到出路，必然导致人找不 到出路。

这就是当代大学生出路困惑的症结所在！这就是难以“走出去” 的症结所在！

如果将这么多“发霉的钱”，这么多“发霉的物”，拿出一丁点与 当代大学生的聪明才智进行合理匹配，那么，他们将如鱼得水、如虎 添翼。先不说他们中将产生出多少个比尔?盖茨、多少个柳传志式的 人物，但至少他们也能在“走出去”战略中写出精彩的人生画卷！

好了！问题的症结已经找到了，那么政府具体扮演什么角色呢?

第一，就像当年实施“请进来”战略一样，坚定地实施“走出去” 战略，切莫错过当前实施“走出去”战略这一最佳历史机遇期。

第二，建立完善的市场机制，让“人、财、物”进行有效匹配， 解决大学生与资本、与财富等发展要素不能有效配置问题。如果通 过政府引导，把大学生与资金、与老板、与民工捆绑起来，以企业 家为龙头，以大学生为骨干，以项目、资金为纽带，让他们组成成 千上万个

小分队，浩浩荡荡地开到基层去、开到世界各地去发展。这 不仅盘活了“财力”、“物力”的出路，自然也就盘活了“人力”的 出路。

当今世界不是还有许多地方的人连黑白电视机都没有吗？许多地方的人还没有鞋袜穿吗？还有许多地方的孩子没有书可看吗？这就行了，哪里需要黑白电视机，就到哪里去办黑白电视机厂；哪里需要鞋袜，就到哪里去办鞋袜厂；哪里的孩子没书可看，就到哪里去办教育、 搞出版。如此，出路这盘棋就活了。谁又能说没有出路？谁还会忧虑 “人生之路为什么越走越窄呢？ ”

走出去！我们立马就会发现，天地是如此之大，路子是如此之广， 人生是如此之美。

走出去！财富价值上我们将走出“低薪时代”，走进“发财时代”，即 使成不了富翁，至少也可以成为一名“白领”或“高管”。

走出去！社会价值上我们将让不发达地区发展起来，让不够美丽的地方美丽起来，尤其是帮助第三世界兄弟国家搞建设，我们将对人类、对世界做出多大的贡献呀！

走出去！个人价值上我们再也不会像只刺猬一样畏缩在被遗忘的角落里，而是像雄狮一样傲视全球、“游走世界”，再展“天之骄子”的才华和魅力，谁还会说我们“高分低能”？谁还敢说我们“眼高手低”？

中国正在走向世界，中国正在和平崛起！走出去！让我们跟随中国走向世界与和平崛起的步伐，大胆地往前走吧！

人生路漫漫，出路浩然然，在这个世界上 —

最美丽的图画尚未构思，

最优美的诗篇尚未成行，

最高的山峰还没人征服，

最广的河流还没人横渡，

最美好的航行还未起锚，

最伟大的事业刚刚开始。

我们没有理由不相信社会，没有理由不相信自己，没有理由不 相信未来，只要“走出去”，只要敢闯，只要锲而不舍，就一定能 走出一条对得起父辈、对得起自己、对得起子孙的具有时代个性的 发展之路！

只怕自己不发力，不怕上帝不开门。